

التزامات الوكيل بالعمولة

Obligations of the commission agent

إعداد

علي وهبي عبد الواحد

401220132

المشرف

الأستاذ الدكتور فائق محمود الشماع

قدمت هذه الرسالة استكمالا" لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص

قسم القانون الخاص

كلية الحقوق

جامعة الشرق الاوسط

الفصل الدراسي الأول

تشرين ثاني/ 2015

التفويض

أناالطالب علي وهبي عبد الواحد أفوض جامعة الشرق الأوسط بتزويد نسخ من رسالتي ورقيا والكترونيا للمكتبات، أو المنظمات أو الهيئات والمؤسسات المعنية بالأبحاث والدراسات العلمية عند طلبها .

الاسم: علي وهبي عبد الواحد

التاريخ: 3/11/ 2015

التوقيع: ....

قرارات لجنة المناقشة

نوقشت هذه الرسالة وعنوانها " التزامات الوكيل بالعمولة"

وأجيزت بتاريخ : ٢٠١٥/١١/٣ م

أعضاء لجنة المناقشة :

الأستاذ الدكتور مهند عزمي أبو مغلي ، رئيسا التوقيع : ....

الأستاذ الدكتور فائق محمود الشماع، مشرفا التوقيع : ....

الدكتور عبد السلام الرجوب ، ممتحناً خارجيا التوقيع : ....

شكر وتقدير

الحمدلله رب العالمين والصلاة والسلام على سيد المرسلين محمد وعلى اله وصحبه اجمعين،

لا يسعني بعد ان انتهيت من اعداد هذه الرسالة الا ان اتقدم بوافر الشكر والامتنان الى

الدكتور فائق الشماع

بقبوله الاشراف على هذه الرسالة والذي كان له الفضل الكبير بعد الله سبحانه وتعالى في تطويرها واخراجها الى حيز الوجود.

كما أشكر لجنة المناقشة على قبولهم مناقشتي.كما اتقدم بالشكر لجميع من مد يد العون والمساعدة طيلة فترة اعداد الرسالة، فاليهم جميعا التحية والتقدير، وجزاهم الله عني الف خير.

الباحث

علي وهبي

الإهداء

بعد ان منَ الله تعالى علي باستكمال هذا البحث ، فاني أهدي هذا الجهد المتواضع

الى من كلله الله بالهيبة والوقار.. إلى من علمني العطاء بدون انتظار.. إلى من أحمل أسمه

بكل افتخار.. أرجو من الله أن يرحمك وستبقى كلماتك نجوماً أهتدي بها اليوم وفي الغد..**والدي العزيز**

إلى ملاكي في الحياة.. إلى بسمة الحياة وسر الوجود...إلى من كان دعاؤها سر نجاحي

وحنانها بلسم جراحي.... **أمي الحبيبة** يرحمك الله

إلى رفيقة دربي وسندي،وشريكة عمري التي تحملت الكثير ووقفت بجانبي

بكل حب وصبر .... **زوجتي الحبيبة**

الى فلذات كبدي، ثماري وحصادي وأزهار عمري، جعلكم الله تعالى ذخراً لحياتي، وعملا صالحاً بعد مماتي.... **أولادي**

الى بلدي الغالي .....**الــعـــــــــــــراق**

فهرس المحتويات

التزامات الوكيل بالعمولة

إعداد

علي وهبي عبد الواحد

المشرف

الأستاذ الدكتور فائق محمود الشماع

الملخص

هدفت هذه الدراسة الى بيان التزامات الوكيل بالعمولة وما لأهمية هذه الالتزامات من الناحية التجارية حيث انها تعطي لطرفي عقد الوكالة بالعمولة في حال التزم الوكيل بها سهولة وسرعة في اتمام العمليات المكلف بها الوكيل بالعمولة بصورة قانونية وصحيحة .

كشفت الدراسة على بعض القصور في النواحي التشريعية لإيضاح بعض الصعوبات القانونية التي تواجه عمل الوكيل بالعمولة وهذا ما نلاحظه في القانون التجارة الاردني الذي لم يتطرق الى كافة المسائل القانونية المتعلقة بالتزامات الوكيل بالعمولة . وكذلك في القانون التجارة العراقي الحالي الذي لم يرد فيه أي نص بشأن الوكالة بالعمولة .

وفي ضوء نتائج الدراسة أوصى الباحث بوجوب شمولية الوكيل بالعمولة بقوانين تسهل من عمله وعدم اقتصارها على نوع واحد من التعاملات كالبيع مثلاً دون الشراء .

الكلمات المفتاحية: التزامات، الوكيل بالعمولة .

Obligations of the commission agent

By

Ali wahbi abd-elwahed

Supervisor

Dr. faeq al-shama'a, prof

Abstract

This study aimed to release the agent commission and obligations of the importance of these commitments from a commercial point where they give to the ends of the agency contract in the event of commission agent committed by the ease and speed in complete charge of the operations commission agent and legally correct.

The study revealed some shortcomings in the legislative aspects to clarify some of the legal difficulties faced by the agent work on commission and this is what we observe in the Jordanian civil law, which did not touch on all legal issues relating to the obligations of commission agent. As well as in law the current Iraqi trade in which any text on the agency did not want to commission.

In light of the results of the study recommended that the researcher should be holistic commission agent facilitates the laws of his work and not restricted to one type of transactions such as selling , for example, without buying.

Key word: Obligations , commission agent

الفصل الاول

خلفية الدراسة وأهميتها

الفصل الأول

خلفية الدراسة وأهميتها

1. مقدمة:

عرفت الوكالة بالعمولة، منذ زمن بعيد، نظراً لأهميتها الكبرى في الحياة التجارية، وأدت دورها المهم في بداية ظهورها، يوم كانت المسافات بين البلدان والمناطق المختلفة شاسعة وصعبة ومعقدة بسبب وسائل النقل المتواضعة آنذاك مما كان يصعب الاتصال بين المنتجين والمستهلكين في مختلف بلدان العالم [1].

وقد ظهرت الوكالة بالعمولة من قديم لتسيير المعاملات بين التجار الذين تفصل بينهم مسافات بعيدة، إذ برزت حاجة البائعين والمشترين للبضائع إلى التعاقد مع شخص يقيم على مقربة منهم ويتمتع بثقتهم بدلاً من التعاقد مع أجنبي مقيم في مكان بعيد وقد يكون مجهولاً منهم. ثم اتسع نطاق الوكالة بالعمولة بحيث شملت التجارة الداخلية والخارجية على السواء.

وعلى الرغم من تقدم وسائل النقل واعتماد المنشآت التجارية الكبيرة على التجار وفروعها في المراكز الهامة، وازدادت أهمية الوكالة بالعمولة التجارية وفي التجارة الدولية بوجه خاص نظراً لما تقدمه من مزايا عديدة للمتعاملين [2].

---

[1]، د. ناصيف وسويمة، الوسيط في القانون التجاري، ج8، منشورات عويدات، بيروت، 1981،ص 203.

[2]ا. د مصطفى كمال طه، العقود التجارية، دار الفكر العربي ، الاسكندرية، 2005، ص109.

ذلـك أن الوكالـة بالعمولـة تيسـر علـى التـاجر إبـرام الصـفقات فـي مكـان بعيـد دون الانتقـال فيحقـق اقتصـاداً فـي الوقـت والنفقـات. كمـا أن التجـار فـي المكـان المقصـود قـد يفضـلون التعامـل مـع الوكيـل بالعمولـة لمـا يتمتـع بـه مـن ثقـة تجاريـة ومقـدرة علـى تنفيـذها بـدلاً مـن الأصيل الذي يجهلون حقيقة مركزه المالي [1].

2. مشكلة الدراسة:

يكمـن جـوهر المشـكلة فـي تحديـد التزامـات الوكيـل بالعمولـة تجـاه الموكـل الـذي تعاقـد معـه مـن جهـة وتجـاه الغيـر المتعاقـد مـع الوكيـل بالعمولـة مـن جهـة أخـرى وبيـان صـفة هـذان العقدان بالنسبة للوكيل والدور الذي يقوم به الوكيل في العقدين.

إن المعيـار النظـري غيـر واضـح فـي تحديـد التـزام الوكيـل بالعمولـة والـذي يبـرز بعـض الصـعوبات حيـث أن فـي بعـض الحـالات التـي يتصـرف فيهـا الوكيـل بوكالتـه بالعمولـة يكـون قـد خـرج عـن التزاماتـه تجـاه الموكـل الـذي تحـدد هـذه الالتزامـات عقـد الوكالـة بالعمولـة أو تجـاه الغيـر الـذي يكـون فيـه طرفـاً فـي العقـد معـه ويجـب أن ينفـذ هـذا العقـد مراعيـاً فيـه مصـلحة الموكـل وهنـا يجـب تحديـد هـذه الالتزامـات بمـا يضـمن حـق الموكـل بالنسـبة للوكيـل والتـزام الوكيـل بالنسبة للغير.

---

[1] العقود التجارية ا. د مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص109.

وقد اخترنا هذه الدراسة لأهمية الوكالة بالعمولة في العملية التجارية التي تسهل هذه العملية وانسيابيتها وتحقيق الثقة بين الموكل ووكيله لإنجاز هذه المهمة إلى الوكيل وإتمامها بصورة صحيحة للغير المتعاقد مع الوكيل.

3. أسئلة الدراسة وفرضيتها:

حاولت الدراسة الإجابة عن الأسئلة الآتية:

1- ما هي الوكالة بالعمولة؟

2- ما نوع هذه الوكالة والاعتبار الذي تقوم عليه؟

3- من هم أطراف هذه الوكالة وما هي العلاقة فيما بينهم؟

4- ما هي التزامات الوكيل بالعمولة تجاه الموكل؟

5- هل هناك استثناءات على هذه الالتزامات؟

6- ماذا يحصل إذا تجاوز الوكيل التزاماته؟

4. أهمية الدراسة:

تتضمن الدراسة أهمية علمية تتكون من جانبين أساسيين هما أهمية نظرية تتمثل بتحديد مفهوم التزام الوكيل بالعمولة في تنفيذ الوكالة الموكلة إليه بصورة معمقة والأهمية العملية حيث تحتوي الدراسة على اجتهادات قضائية وتحليلات فقهية بخصوص التزام الوكيل بالعمولة وتوضيح كل التزام على حدة بحيث توضح للوكيل الالتزامات الواجبة عليه تنفيذها عند توقيعه لعقد الوكالة وتوضيح التزام الوكيل مع الغير المتعاقد معه الوكيل.

5. هدف الدراسة:

يمكن توضيح هدف الدراسة من خلال النظر بعمق في حيثيات المشكلة من حيث علاقة الموكل بالوكيل وتوضيح التزامات الوكيل بالعمولة بصورة مفصلة تجاه الموكل وعلاقته بالغير المتعاقد معه.

6. تعريف المصطلحات:

الوكالة بالعمولة: عقد يلتزم بمقتضاه الوكيل بأن يباشر باسمه تصرفات قانونية تجارية لحساب الموكل مقابل أجر يسمى بالعمولة[1].

الموكل: الشخص الذي ينيط بشخص آخر هو الوكيل إدارة قضية ما[2].

الوكيل بالعمولة: الوكيل بالعمولة هو الذي يأخذ على نفسه أن يعقد باسمه الخاص ولكن لحساب موكله بيعاً وشراءً وغيرها من العمليات التجارية مقابل عمولة [3].

الغير: المتعاقد مع الوكيل بالعمولة.

الالتـزام: واجب قانوني يتعين فيه على شخص معين، هو المدين أو الملتزم، القيام بأداء مالي يتمثل في القيام بعمل أو الامتناع من عمل لمصلحة شخص آخر هو الدائن أو صاحب الحق الشخصي[4] .

---

[1] قانون التجارة الأردني م2/80، 1/87.

[2] المطول في القانون المدني العقود الرئيسية الخاصة م2 ص 1042 تأليف جيروم جوبيه إشراف جاك غستان.

[3]قانون التجارة الأردني م1/87.

[4]عبد الرزاق السنهوري، ج1. بند 14، ص 145.

7. حدود الدراسة:

يكون للدراسة ثلاثة حدود وهي حدود مكانية وحدود زمانية وحدود موضوعية:

الحدود المكانية: تتمثل باجتهادات المحاكم الأردنية والعربية.

الحدود الزمانية: تحدد بالقانون التجاري الأردني رقم 12 لسنة 1996 وتعديلاته ومجلة الأحكام العدلية مع عدم إهمال القوانين العربية بهذا الصدد.

الحدود الموضوعية: تتحدد بعلاقة الموكل والوكيل والغير المتعاقد مع الوكيل بالعمولة.

8. الدراسات السابقة:

1- الوكالة بالعمولة بالنقل البري للبضائع، رحيم راهي ناصر معلة، رسالة ماجستير ، جامعة بغداد ، 1986.

لقد تناول الباحث في هذه الرسالة الوكالة بالعمولة بالنقل البري للبضائع حيث تهدف هذه الرسالة إلى توضيح مسؤولية الوكيل بالعمولة بالنقل البري للبضائع وما هي المشكلات التي تواجه تنفيذ هذه الوكالة بالعمولة في تطبيق القوانين المختلفة التي تصب في هذا الموضوع في العراق ومنها القانون المدني وقانون التجارة وقانون النقل وقانون الوكالات التجارية وقانون المؤسسة العامة للنقل البري التي تجعل للوكيل بالعمولة محدد بها ليتمكن من تنفيذ وكالته على أكمل وجه وقد تحدث الباحث في الفصل الأول من دراسته عن الوكالة بالعمولة والوكالة العادية وميز الوكالة بالعمولة عن التمثيل التجاري وعن غيرها من المراكز القانونية

التـي تشـبهها وهـذا مـا تطـابق مـع دراسـتنا أمـا عـن بـاقي الفصـول فقـد تحـدث عـن الوكالـة بالعمولـة بالنقـل وآثارهـا وضـماناتها ومسـؤولية الوكيـل بالعمولـة بالنقـل وهـذه الفصـول تخـرج عمـا نبحثه في رسالتنا هذه .

2. الآثـار الناجمـة عـن عقـد الوكالـة بالعمولـة فـي القـانون الأردنـي، مـروان عبـدالله أبـو خيـر، رسالة ماجستير، الجامعة الأردنية، 1996 .

ان الباحـث فـي هـذه الرسـالة قـد كتـب موضـوع الوكالـة بالعمولـة مـن خـلال التزامـات طرفـي عقـد الوكالـة بالعمولـة فـي القـانون الأردنـي وهـم الوكيـل بالعمولـة والموكـل وركـز فيهـا علـى القـانون المـدني الأردنـي والقـانون التجـاري الأردنـي وقـانون الـوكلاء والوسـطاء التجـاريين الأردنـي رقـم 44 لسـنة 1985 فـي بحثـه لهـذا الموضـوع وتطـابق موضـوع بحثنـا معـه بالأخـذ بهـذه القـوانين مـع اضـافتنا للقـانون رقـم 28 لسـنة 2001 فيمـا يخـص الـوكلاء والوسـطاء التجـاريين الأردنـين حيـث كـان غيـر مشـرع فـي وقـت كتابتـه دراسـته واختلفنـا معـه فـي اننـا درسـنا فـي بحثنـا فقـط التـزام الوكيـل بالعمولـة وتوسـعنا فيـه لأننـا ننظـر لأهميتـه فـي عقـد الوكالـة بالعمولة ولدوره الرئيسي فيها.

9. منهجية الدراسة:

قمت في هذه الدراسة بالاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي في تحليل النصوص القانونية من قانون التجارة الأردني في ضوء التطبيقات والاجتهادات القضائية فضلاً عن التحليلات الفقهية وصولاً لإزالة الغموض الذي يحيط بموضوع الدراسة والاستعانة بالمصادر العلمية المختلفة وموقف المشرع الأردني والتشريعات العربية.

10. خطة الدراسة:

تم تقسيم الدراسة حسب الفصول الآتية:

الفصل الأول: خلفية الدراسة وأهميتها.

الفصل الثاني: نبذة عن الوكالة بالعمولة

الفصل الثالث: التزامات الوكيل بالعمولة تجاه الموكل والغير.

الفصل الرابع: ضمانات الوكيل بالعمولة.

الفصل الخامس: الخاتمة والنتائج والتوصيات

الفصل الثاني

نبذة عن الوكالة بالعمولة

الفصل الثاني

نبذة عن الوكالة بالعمولة

سنشـرح فـي هـذا الفصـل مفهـوم الوكالـة بالعمولـة فـي عـدة مباحـث: ففـي المبحـث الاول سـنعرف الوكالــة بالعمولــة وانعقادهــا وخصائصــها وفوائــدها، أمــا المبحــث الثــاني فســوف نميــز بــين الوكالــة بالعمولــة والوكالــة العاديــة امــا المبحــث الثالــث فهــو للتمييــز بــين الوكالــة بالعمولــة عـن بعـض المراكـز القانونيـة التـي تشـبهها، والمبحـث الاخيـر فسنشـرح مـن خلالـه كيفيـة انقضـاء الوكالة بالعمولة .

المبحث الاول

تعريف الوكالة بالعمولة وانعقادها وخصائصها وفوائدها

المطلب الأول

تعريف الوكالة بالعمولة

عرفت الوكالة بالعمولة منذ زمن بعيد نظراً لأهميتها في الحياة التجارية وحاجة التاجر الى اسناد القيام بالعمليات التجارية لشخص يقوم بها باسمه الشخصي ويسأل عنها امام الغير على ان تتصرف اثارها الى الموكل ،ومع ذلك فقد كان ولا يزال تمييز عقد الوكالة بالعمولة عن الوكالة العادية خاصة في ظل قانون التجارة الاردني يثار جدل فقهي[1]. وهذا ما سنتطرق له في المبحث الثاني في هذا الفصل.

وقد ادت الوكالة بالعمولة دورها في وقت كان فيه التاجر او منتج البضاعة بعيد عن المستهلك مسافات بعيدة مما يضطره الى التعاقد مع وكلاء تجاريين له يعملون على ترويج وتعريف منتجاته أو بضائعه بل ويبيعونها باسمهم الخاص لحساب اصحاب الإنتاج إلا أن الوضع تغير في الوقت الحاضر حيث قصرت المسافات بين البلدان بسبب تقدم وسائل النقل وسرعتها اضافة الى اكتساب المنتجين شهرة عالمية جعلتهم في غير حاجة الى ائتمان الوكيل وشهرته المحدودة محليا مما جعلهم يلجؤون الى وكلاء العقود والممثلين التجاريين

---

[1]د.جورج حزبون ،اثر تعارض مصالح الاطراف على انهاء عقد الوكالة التجارية في القانون الاردني:بحث منشور في مجلة نقابة المحامين الاردنيين العدد 1و2 كانون الثاني شباط 1979 سنه37 ص7

لتصريف منتجاتهم. ومع ذلك فلا زالت عقود الوكالة بالعمولة تجد مجالا لها في التجارة لظروف خاصة كما لازالت منتشرة في قطاع النقل والتامين[1].

والأصل أن يخضع العقد في تكوينه وشروط صحته واثاره لأحكام القانون المدني،الاان اكتساب هذا العقد الصفة التجارية املتها الظروف الخاصة بالمعاملات التجارية وادى الى خضوعه للأحكام الخاصة في قوانين التجارة،واذا كان قانون التجارة الاردني قد تولى تنظيم بعض العقود التجارية (والمتمثلة بعقد الوكالة بالعمولة والوكالة التجارية والنقل والحساب الجاري والاعتماد المالي والوديعة المصرفية)، فان سائر العقود التجارية الاخرى قد تم الاحالة بتنظيم احكامها الى القانون المدني الاردني والقوانين التجارية الخاصة ،كما ان الاحكام العامة في قانون التجارة الاردني والمنصوص عليها في المواد(51-59)، تطبق على عقد الوكالة بالعمولة باعتباره من العقود التجارية ، وتتمثل هذه الاحكام بقواعد حرية الاثبات ،وانتفاء صفة التبرع،وتضامن المدينين،والتشدد في التنفيذ وعدم منح مهلة الوفاء الا استثناء والتقادم القصير[2].

ان طبيعة التصرف القانوني محل الوكالة هي التي تحدد متى تكون الوكالة مدنية او تجارية بالنسبة للموكل والوكيل . فالنسبة للموكل فأن الوكالة تكون تجارية اذا وكل غيره بتصرف تجاري وفقا للمعايير المرسومة قانونا، كما لو كان العمل الذي صدر التوكل به يدخل ضمن اعماله التجارية. اما اذا صدر من الشخص نفسه توكيلا بعمل مدني ، كما لو

---

[1]1- د. فريد مشرقي - اصول القانون التجاري المصري - الجزء الاول - القاهرة 1954 ص 459 .

[2]د.احمد زيادات ود.ابراهيم العموش-الوجيز في التشريعات التجارية الاردنية ،مبادئ القانون التجاري،الشركات التجارية الاوراق التجارية والعمليات المصرفية-ط1معهد الدراسات المصرفية،دار الادريس للطباعة والتجارة والدراسات والابحاث والاستشارات -عمان 1995.

كلف سمسارا بالبحث من دار للسكن فنكون هنا امام وكاله مدنية. اما الوكيل التاجر فان الوكالة تعتبر بالنسبة اليه تجارية، اذا كان التصرف المكلف به يدخل ضمن اعماله التجارية، ولو كان التصرف مدنيا بالنسبة للموكل ويصبح العكس اذا كان الوكيل ليس تجاريا، ذلك لان تكليف المحامي، مثلا ، في قضية تجارية يجعلنا امام وكاله مدنية[1] .

لقد خص المشرع الاردني الفصليين الاول والثاني من الباب الرابع من الكتاب الثاني من قانون التجارة رقم 12 لسنة 1966 [2] المواد 80 _86 في الوكالة التجارية والمواد 87_ 98 في الوكالة بالعمولة.

وجاء ايضا في القانون رقم (28) لسنة 2001 عرف الوكالة التجارية في المادة (2) منه بأنها " عقد بين الموكل والوكيل يلتزم الوكيل بموجبه باستيراد منتجات موكله او توزيعها او بيعها او عرضها او تقديم خدمات تجارية داخل المملكة او لحسابه نيابة عن الموكل [3].

وقد عرفت المادتان 2/80 و 1/87 من قانون التجارة الاردني رقم 12 لسنة 1966 الوكالة بالعمولة "بأنها عقد يلتزم بمقتضاه الوكيل بأن يباشر باسمه تصرفات قانونية تجارية لحساب الموكل مقابل اجر يسمى العمولة" .

---

[1]د. عبدالرزاق السنهوري ،الوسيط في القانون المدني الجزء السابع – دار النهضة العربية–القاهرة 1964بند 225 ص410.

[2] قانون التجارة رقم 12 لسنة 1966 ، تم نشر هذا القانون في الصفحة (472) في عدد الجريدة الرسمية رقم (1910) الصادر بتاريخ 3/30/ 1966م.

[3]ولكن قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 44 لسنة 1985 الملغى في المادة (2) تعريف الوكالة التجارية بقوله هي عقد يلتزم بين الموكل والوكيل يتم بموجبه قيام الوكيل بأجراء تصرفات واعمال تجارية (باسمه ولكن لحساب موكله) مقابل عمولة مما جعل المقصود من الوكالة التجارية في هذا القانون فقط الوكالة بالعمولة

كما اخضعها لأحكام الوكالة العامة عند عدم وجود نصوص خاصة بها عملا بالفقرة الثانية من المادة 87 من قانون التجارة التي تنص بقولها (تسري قواعد الوكالة على عقد الوكالة بالعمولة مع مراعاة الاحكام المبينة في هذا الفصل).

وقد اوضحت هذا التعريف محكمة التمييز الاردنية بقولها (عرفت المادة الثانية من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الوكالة التجارية بأنها عقد يبرم بين الموكل والوكيل يتم بموجبه قيام الوكيل بأجراء تصرفات او اعمال تجارية باسمه ولكن لحساب موكله مقابل عموله وعليه فلابد للوكيل في الوكالة التجارية من ان يبرم عقود البيع باسمه الشخصي ولكن لحساب موكله وان يعود عليه هذا النشاط بعمولة متفق عليها وبهذا يخرج الموزع عن كونه وكيلا تجاريا بالمعنى المقصود لهذا الاصطلاح ويؤيد ذلك تحديد مفهوم الوكيل التجاري تعريف الوكيل بالعمولة الوارد في الفقرة الاولى من المادة (87) من قانون التجارة التي اشارت الى ان الوكيل بالعمولة هو الذي يأخذ على نفسه ان يعقد باسمه الخاص ولكن لحساب موكله بيعا وشراء وغيرهما من العمليات التجارية مقابل عمولة) [1].

وقد عرفت المادة 166 فقرة اولى من قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999 الوكالة بالعمولة بما يأتي " الوكالة بالعمولة عقد يتعهد بمقتضاه الوكيل بأن يجري باسمه تصرفا قانونيا لحساب الموكل "

---

[1] تمييز حقوق 98/2285 مجلة نقابة المحامين –1999، ص311 .

وانظر كذلك تميز حقوق رقم 1021 / 1988 هيئة ثلاثية تاريخ 1989/10/8 وجاء في قرار محكمة التميز الاردنية (1– ––––––––––––––––––––––2– عرفت المادة الثانية من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الوكالة التجارية بانها عقد يبرم بين الموكل والوكيل يتم بموجبه قيام الوكيل بأجراء تصرفات او اعمال تجارية باسمه ولكن لحساب موكله مقابل عموله وهذا ينطبق عل الوكالة بالعمولة.

وقد عرفت الفقرة (1) من المادة 211 فقرة واحد من قانون التجارة العراقي رقم 149 لسنة 1970 المعدل الوكالة بالعمولة "عقد يتعهد بمقتضاه الوكيل بان يجري باسمه تصرفا قانونيا لحساب الموكل " ،ولم يتطرق القانون الحالي رقم 20 لسنة 1984 الى تعريف الوكالة بالعمولة وانما فقط اشار اليها بانها من ضمن الاعمال التجارية في المادة 5 منه.

اما قانون التجارة اللبناني رقم 304 لسنة 1942 فإنه نص في المادة 279 " ان الوكيل بالعمولة هو الذي يأخذ على نفسه ان يعقد باسمه الخاص ولكن لحساب مفوضه بيعا وشراء وغيرها من العمليات التجارية مقابل عموله او مؤونه مالية ". ومهما تعددت التعريفات التشريعية فأنها تتفق في ان عقد الوكالة بالعمولة هو عقد يلتزم الوكيل بموجبه بأبرام العقد باسمه الشخصي ولكن لحساب موكله مقابل عموله ، وان مثل هذا العقد يمتاز اصلا بالسرية او الكتمان بمعنى ان له ان يكتم اسم الموكل عن الغير ، وهذا الوضع يفيد الوكيل اذا انه يطلق يده للتصرف لحساب الموكل الذي لايهتم بالإجراءات ومتاعبها بل بالنتيجة ويضمن للوكيل كذلك بأن لا يتصل الموكل بالغير لإبرام الصفقة مباشرة ومن ثم تضيع عليه العمولة[1].

كما يفيد هذا العقد توفير الجهد في البحث عن مدى ملائمة الموكل ومدى حدود وكاله الوكيل وفي الوقت نفسة يفيد الموكل الذي يرغب في عدم اظهار اسمه لأي سبب كان[2].

---

[1] د. عبدالقادر حسين العطير – الوسيط في شرح القانون التجاري ج 1 ص 324

[2] د. علي البارودي – القانون التجاري – الاسكندرية ص 61 – 1975

ومما سبق نلاحظ ان الوكالة بالعمولة تقوم على عناصر متعددة،حيث نجدان الوكيل هو العنصر الرئيس الذي تقوم عليه الوكالة بالعمولة لان اغلب التعريفات التي وردت تشير الى تعاقد الوكيل باسمه الخاص وليس باسم موكله كما ان مبدأ العمل التجاري هو الذي يكون من اساسيات الوكالة بالعمولة حيث انه اذا تعاقد الوكيل باسمه الخاص ولم يكن التصرف تجاريا لا نكون امام وكالة بالعمولة لان التصرف التجاري يجعل من الوكيل تاجرا . كذلك العمولة هي من اساسيات الوكالة بالعمولة حيث ان العمل الذي يقوم به الوكيل لايمكن ان يكون تبرعا لأنه في التجارة لايكون هناك عمل تجاري بدون مقابل ، فالعمولة بالاضافة الى تعاقد الوكيل باسمه لحساب الموكل هي من ميزات الوكالة بالعمولة التي رأينا من خلال التعاريف والايضاحات التي اشارت الى الوكالة بالعمولة .

المطلب الثاني

انعقاد الوكالة بالعمولة

الوكالة مدنية كانت ام تجارية تنعقد الوكالة بالعمولة وذلك بتوافر الاركان الموضوعية للعقد ولا تخضع لأي اجراء شكلي وبما ان الوكالة بالعمولة من العقود التجارية فيكفي لانعقادها تطابق الايجاب مع القبول على عناصر الوكالة وكقاعدة فان مجرد تلاقي ارادة الموكل والوكيل على ماهية العقد والتصرفات القانونية التي يقوم بها الوكيل باسمه ولحساب وموكله اما تنظيم وتصديق الوكالة لدى كاتب العدل فلا تعني ان الكتابة شرط لانعقاد العقد وانما هي للإثبات فقط.

كذلك لابد من توافر الاهلية اللازمة لدى الطرفين لممارسة العمل التجاري لان الوكالة بالعمولة تعتبر من الاعمال التجارية وفق المادة السادسة من قانون التجارة الاردني واهلية الموكل هي اكمال سن الثامنة عشر من العمر طبقا للمادة 43 من القانون المدني .

في حين اكتفت المادة الثالثة من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 28 لسنة 2001 بالنص على انه (يجب ان يكون الوكيل او الوسط التجاري اردنيا اذا كان شخصا طبيعيا او شركة اردنية مسجلة وفق احكام هذا القانون[1].

---

[1] وقد نظمت المادة الرابعة من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 44 لسنة 1985 الملغي مهنة الوكالة بالعمولة .

المطلب الثالث

خصائص عقد الوكالة بالعمولة

ان عقد الوكالة بالعمولة يتميز بعدة خصائص تميزها عن باقي العقود التي تشابهه واهم هذه الخصائص هي :

الفرع الأول

عقد الوكالة بالعمولة يتصف بالصفة التجارية

نصت المادة 80 قانون التجارة الاردني بان الوكالة تكون تجارية اذا كانت تختص بمعاملات تجارية . وبما ان الوكالة بالعمولة هي من ضمن الوكالة التجارية كما نصت عليها الفقرة 8 من المادة 6 من قانون التجارة الاردني رقم 12 لسنة 1966م، وكذلك المادة الثانية من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الاردنيين وعلى ذلك فان عقد الوكالة بالعمولة يتصف بالصفة التجارية اذا كان موضوعها عملا تجاريا، وعلى ذلك فان الوكيل بالعمولة يعتبر تاجرا سواء اقام بالعمل منفردا ام على شكل مشروع[1].

وعليه فإنه العمل الذي يقوم به الوكيل بالعمولة يجب ان يكون تصرفا او عملا تجاريا لان الوكيل بالعمولة هو من ضمن الوكلاء التجاريين التي تكون وكالاتهم موضوعها معاملات تجارية حسب ما نصت عليه المادة 87من قانون التجارة الاردني رقم 12 لسنة 1966.

---

[1]د.عبد القادرحسين العطير،الوسيط في شرح القانون التجاري، ج1، ص332

بمعنى ان الوكيل بالعمولة الذي يكلف بأعمال ذات طبيعة مدنية لاتتفق وكالته مع مفهوم الوكالة التجارية بل ان ذلك يندرج في عداد الوكالة العادية التي يعمل فيها الوكيل باسمه الشخصي لصالح الموكل وهو ما يطلق عليها بوكالة التسخير[1].

وهذا مانجده في المادة 82 من قانون التجارة الاردني التي تقول "الوكالة التجارية وان احتوت على توكيل مطلق لا تجيز الاعمال غير التجارية الا بنص صريح".

وقد نصت المادة 15 من قانون التجارة المصري على ان الوكالة بالعمولة هي عمل تجاري بشرط ان تزاول على وجه الاحتراف[2] اما في الاردن فان الوكالة التجارية توجب على كل شخص ينوي ممارستها ان يحصل على موافقة مسجل الوكلاء والوسطاء التجاريين والوكالات التجارية من وزارة الصناعة والتجارة من خلال الاجراءات التي نصت عليها المادة 6من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 28 لسنة 2001.

ولما كان عقد الوكالة بالعمولة تجاريا فيجوز اثباته بكافة الطرق عملا بمبدأ حرية الاثبات في المواد التجارية .

وان تعاقد الوكيل بالعمولة لحساب موكله فان العلاقة بينه وبين الموكل يحكمها عقد الوكالة بالعمولة واحكام القانون التجاري الخاصة بالوكالة التجارية والوكالة بالعمولة، وفي حالة عدم وجود نص خاص يصار الى تطبيق احكام القانون المدني المتعلقة بالوكالة [3].

---

[1] د.عبدالرزاق السنهوري، الوسيط، مرجع سابق، ج7ص621، رقم310

[2] د.مصطفى كمال طه،العقود التجارية دار الفكر الجامعي 2005، ص113

[3] د.فوزي محمد سامي،شرح القانون التجاري الاردني، ج1، ص28.

الفرع الثاني

عقد الوكالة بالعمولة مبني على الاعتبار الشخصي

تتميز الوكالة بالعمولة بخصيصة جوهرية هي ان الوكيل بالعمولة يتعاقد مع الغير باسمه الشخصي سواء كان هذا الوكيل شخص طبيعي او معنوي حيث يبدو بالنسبة للغير كالأصيل وهنا يلتزم الوكيل بالعمولة قبل الغير المتعاقد معه بكافة الالتزامات الناتجة عن العقد وله كافة الحقوق على ان يكون العقد الذي يبرمه عقدا تجاريا .

وقد نصت المادة 87 قانون التجارة الاردني في تعريفها للوكيل بالعمولة بانه (من يتعاقد باسمه الخاص ولحساب الموكل بيعا وشراءا وغير ذلك من العملية التجارية مقابل العمولة).ويترتب على ذلك ان يكون الموكل غير ظاهر في العقد مع الغير مالم يوحي انه هناك نية في الظروف المحيطة بالعقد الى غير ذلك.

وبالتالي فان تعاقد الوكيل بالعمولة باسمه هو مايميزه عن غيره من الوكلاء الذي يرتب عليه تحمل الالتزامات العقدية في مواجهة الغير، ويكون عند توقيعه العقد قد انشأ علاقتين قانونيتين الاولى علاقته بالموكل والتي يحكمها عقد الوكالة بالعمولة المبرم بينهما والثانية علاقته بالغير التي يحكمها العقد المبرم بينهما وهو في العلاقة الاولى وكيل وفي العلاقة الثانية اصيل في مواجهة الغير وتنصرف اثار العلاقة الثانية اليه وهو من يقوم بنقلها للموكل بموجب عقد الوكالة المبرم بينهما .

ان فكرة النيابة تظهر بالوكالة العادية، مدنية كانت ام تجارية، في علاقة الوكيل بالغير اما في حالة الوكيل بالعمولة فان النيابة لا تظهر في علاقته مع الغير وانما تظهر

في علاقته مع الموكل مما دفع البعض للقول بأن النيابة في الوكالة بالعمولة هي وكالة ناقصة [1].

وقد جاءت هذه الفكرة في المادة 1/88 قانون التجارة الاردني بقولها "الوكيل بالعمولة الذي يتعاقد باسمه الخاص ويكتسب الحقوق الناتجة من العقد يكون ملزما نحو الاشخاص ان يحتجو في مواجهته بجميع اسباب الدفع الناتجة عن علاقته الشخصية به"ولا يحق لهم ان يخاصموا الموكل مباشرة ،اما علاقة الموكل بالوكيل بالعمولة او بدائنيه فتسري عليها قواعد الوكالة، ويترتب على هذه الميزة التي يمتاز بها الوكيل بالعمولة عدة نتائج[2] .

1- ان الوكيل بالعمولة يجب أن يكون دائما ذا اهلية تجاريه[3] لأنه يتعاقد مع الغير كأصيل فتنصرف اثار العقد اليه.

2- الوكيل بالعمولة يقوم بدور ايجابي ونشط فهو يتسلم البضاعة ويرتب امر نقلها او خزنها اي انه يقوم بأعمال مادية الى جانب الاعمال القانونية وان كانت تلك تابعة الى هذه.

3- ان اسلوبه في العمل يعرضه الى مخاطرة تتمثل بدفع ثمن السلع او الاتفاق عليها واذا كان الموكل ملتزما بتعويضه عما انفقه الا ان هذا الموكل قد يتقاعس عن ذلك لسبب او لآخر .ومن جهة اخرى فان الوكيل قد يرى في الصفقة ربحا وفيرا مما يدفعه الى

---

[1]د.سميحة القليوبي، الوكالة بالعمولة في القانون التجاري الكويتي،مجلة القضاء والقانون الكويتية ، مطبعة الشركة المتحدة للنشر والتوزيع،1975

[2]د.علي الباروي، العقود وعمليات البنوك التجارية في التشريع الكويتي الجديد-محاضرات على الستانسل -جامعة الكويت\80ظ81-ص23

[3] مادة 15 من قانون التجارة الأردنية رقم 12 لسنة 1966 .

الاستثمار بها ولذا كان عقد الوكالة بالعمولة يوفر ضمانات لكل من الوكيل والموكل في مواجهة بعضهما بعضا.

الفرع الثالث

عقد الوكالة من عقود المعاوضة

ان تسمية هذا العقد بعقد الوكالة بالعمولة من خلال القانون الذي عرفه واشترط فيه ان يتم مقابل عمولة حسب ما عرفته المادة 87 من القانون التجاري الاردني حيث ان العمولة هي جزء اساسي من هذا العقد اضافة الى انه من العقود التجارية بشكل عام .بمعنى ان الوكيل يستحق اجرا في جميع الاحوال ما لم يكن هناك نص مخالف[1]وان الوكيل بالعمولة قد يستحق عمولة اخرى غير العمولة الاساسية وهي عمولة الضمان التي يضمن من تعاقد معه لمصلحة الموكل وهذا ما اشارت له المادة 2/92 تجاري اردني (يحق للوكيل بالعمولة الذي يكفل من يتعاقد معه ان يتناول عمولة خاصة باسم (عمولة الضمان).

وهنا نجد ان للوكيل بالعمولة عمولتان العمولة الاولى وهي عمولة عقد الوكالة بالعمولة اما العمولة الثانية فهي عمولة الضمان التي يحمل نفسه مقابلها بالتزام ضمان تنفيذ الغير الذي يتعاقد معه لصالح الموكل التزاماته العقدية.

---

[1](م1/81) تجاري اردني.

كما ان عقد الوكالة بالعمولة من عقود المعاوضة لان كل من الموكل والوكيل يأخذ مقابلا لما اعطاه ويعطي مقابلا لما اخذه وهو من العقود الملزمة للجانبين لأنه يرتب التزامات متقابلة على كل من الطرفين[1] .

ويلاحظ ان عمولة الوكيل في عقد الوكالة بالعمولة تحسب غالبا بشكل نسبة مئوية من قيمة الصفقات الاجمالية التي ابرمها الوكيل بما فيها النفقات الاضافية التي يدفعها الوكيل لصالح تنفيذ الصفقة مالم يتم الاتفاق بين الطرفين على خلاف ذلك م 94تجارة اردني فاذا لم يتم الاتفاق على تحديد نسبة العمولة فانه يتم الاسترشاد في تحديها بعرف المحل الذي جرى فيه التعاقد(م93\2)تجاره اردني[2].

ان العمولة تستحق بمجرد انعقاد العقد حتى ولو تخلف الطرف الاخرعن القيام بالتزاماته التي تعهد بها في العقد المبرم معه الا اذا كان عدم تنفيذ العقد ناتجا عن خطأ ارتكبه الوكيل بالعمولة (م1/93 تجارة اردني)او عند عدم تنفيذ العقد اذا كان الوكيل ضامناً لتنفيذ العقد وكذلك يستحق الوكيل بالعمولة عمولته ولو لم يبرم العقد الذي تدخل فيه الوكيل بالعمولة وكان السبب يعود الى الموكل(م2/93 تجارة اردني.

اما اذا كانت هناك ظروف خارجة عن ارادة الموكل او الوكيل كاستحالة تنفيذ العقد لموت الغير او لقيام حالة حرب او اي شيء خارج عن قدرة الطرفين . فان الوكيل لا يستحق عمولته الا ما يقرره عرف المحل الذي يمارس فيه وكالته بالتعويض عن الجهود

---

[1]د.زهير عباس كريم ،مبادي القانون التجاري ، دراسة مقارنة ،مكتبة دار الثقافة عمان سنة 1995 ص324

[2]د.عبدالقادر حسين العطير، مصدر سابق، ص334

التي قام بها في سبيل اتمام الصفقة التي حالت دون اتمامها ظروف قاهرة(م93\3تجاره اردني).

ويذكر ان التقدير المناسب لآجر الوكيل بالعمولة عندما يكون بين تجار متمرسين وذوي دراية ممن لا يسهل وقوعهم بالخطأ ولا ينقصهم حسن التقدير تحد من سلطة القاضي التقديرية لتحديد العمولة في الوكالة بالعمولة على السلطة الواسعة التي يملكها القاضي في تقدير اجرة الوكيل العادي .

الفرع الرابع

عقد الوكالة بالعمولة من العقود الرضائية

لايستوجب القانون الاردني اتباع شكلية معينة لانعقاد عقد الوكالة بالعمولة، وبالتالي يجوز اثباته بكافة طرق الاثبات . وعليه، فإن مجرد تطابق الايجاب والقبول لكلا الطرفين (التاجر الموكل والوكيل بالعمولة) ينعقد عقد الوكالة بالعمولة ويجب توافر الاهلية اللازمة لدى الموكل والوكيل بالعمولة لممارسة العمل التجاري لان الوكالة بالعمولة تعتبر من الاعمال التجارية المادة (6 / فقرة ح)تجاري اردني .

كما يمكن ان يتعاقد الموكل والوكيل بالعمولة وهما غائبين وهدفه ان الموكل يحاول ايجاد وكالة بالعمولة و بالنتيجة ايجاد زبائن أو عملاء للتاجر خارج منطقة عمله.

المطلب الرابع

فوائد الوكالة بالعمولة

ان التعامل عن طريق الوكالة بالعمولة له فوائد كثيرة بالنسبة للتاجر (الموكل)او الغير المتعاقد معه الوكيل بالعمولة او حتى بالنسبة للوكيل نفسه ويمكن ان نجمل هذه الفوائد بما يلي :

1.يمكن لمنتج البضاعة او صاحب المصنع عن طريق الوكالة بالعمولة ان يجد لنفسه اسواقا خارج المنطقة او البلد الذي ينتج او يصنع فيها بضاعته أويعمل فيه وهنا يكون قد وسع منافذ بيعه او نشاطه التجاري بواسطة الوكيل بالعمولة لإبرام الصفقات خارج منطقة عمله .

2.بالنسبة للزبائن فان فائدة الوكالة بالعمولة تتجلى في انهم يتعاملون مع شخص يقع نشاطه التجاري في منطقتهم او في بلدهم وهنا نجد ان وجوده يسهل عليهم الرجوع على الوكيل بالعمولة لتنفيذ العقد وخصوصا في موضوع ضمان عيوب البضاعة التي يشترونها من الوكيل بالعمولة مباشرة وهنا تنتفي الحاجة الى الاتصال مع منتج البضاعة الذي يمكن ان يكون خارج منطقتهم او بلدهم.

3. ان خبرة الوكيل بالعمولة ومعرفته بمتطلبات السوق التي يتواجد فيها من حيث كمية ونوعية البضاعة المطلوبة في السوق وموعد توزيع كل منتج والفترة التي يتزايد الطلب فيها على هذا المنتج ان هذه الخبرة يستفيد منها الموكل لكي يخطط لينظم انتاجه ونوعيته حسب

متطلبات السوق التي يزوده بها الوكيل بالعمولة لكي يقوم هو في النهاية لتزويد الوكيل بالعمولة بهذه المتطلبات .

4. ان ثقة الموكل بالوكيل بالعمولة وائتمانه على بضاعته المرسلة اليه هي موضع استفادة له حيث ان في بعض الاحيان يقوم الوكيل بالعمولة بدفع ثمن البضاعة ناقصا منها العمولة المتفق عليها بين الطرفين من قيمة البضاعة.

5. ان تعاقد الوكيل بالعمولة باسمه الشخصي يحقق السرية للموكل الذي اذا اراد لاي سبب من الاسباب اخفاء اسمه عن العقد ،فالمسؤول هنا هو الوكيل امام المشتري وليس الموكل او صاحب البضاعة الموجودة لدى الوكيل .

6. ان وجود شرط ضمان الوكيل بالعمولة في مواجهة الموكل يسهل حصول الاخير على تنفيذ الغير لعقده المتعاقد به مع الوكيل بالعمولة فبموجب شرط الضمان هو ان يرجع الموكل مباشرة على الوكيل بالعمولة الضامن بمجرد حلول ميعاد الاستحقاق او ميعاد التنفيذ دون الرجوع على الغير المتعاقد الذي لا يعرفه الموكل اغلب الاحيان .

7. تعتبر الوكالة بالعمولة مصدراً جيداً للربح للوكيل بالعمولة وخاصة عندما يحتكر الوكيل سلعة معينة في البلد الذي يعمل فيه. فمثلاً نجد بعض الشركات المصنعة تعطي وكالات إلى شخص معين في كل بلد وتبرم معه اتفاقاً لبيع بضائعها في ذلك البلد دون غيره مقابل عمولة ولا تتعامل مع غيره وبذلك فإن هذا الوكيل بالعمولة يحقق ارباحاً جيدة من خلال هذا العمل.

المبحث الثاني

التمييز بين الوكالة بالعمولة والوكالة العادية

الوكالة قد تكون وكالة مدنية او تجارية حسب العوامل التي يحددها القانون كما ان تعاقد الموكل باسم ولحساب موكله معروفة بالقانون المدني والتجاري اي ان الوكيل يقوم مقام الموكل في التصرف القانوني ومن ثم فان اثار التصرف القانوني ترجع للموكل لا الوكيل وهذا هو المعنى الذي ورد في نص المادة 833من القانون المدني الاردني رقم 43 لسنة 1976بشان الوكالة بشكل عام والتي نصت على ان "الوكالة عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصا اخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم"

ان المادة (1\80)من قانون التجارة الاردني اخذ موضوع الوكالة كمعيار مميز لها فان كانت تختص بمعاملات مدنية كانت وكالة مدنية وان كان موضوعها معاملات تجارية اعتبرت وكالة تجارية كما ان المشرع اورد للوكالة بالعمولة تعريفا جاء به في المادة الثانية من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 24لسنة 1985على انها "عقد مبرم بين الموكل والوكيل يتم بموجبه قيام الوكيل بإجراء تصرفات او اعمال تجارية باسمه ولكن لحساب موكله مقابل عمولة.

وبالتالي، فان التفرقة بين الوكالة العادية والوكالة بالعمولة تعتبر أمراً ضروريا ذلك لان عقد الوكالة بالعمولة يخول الوكيل امتيازا وحقوقا اوجب المشرع حمايتها ومن حق الوكيل ان يثبت انه يعمل بمقتضى عقد وكالة بالعمولة حتى يحصل على هذا الامتياز وهذه الحماية

،كما ان الوكالة بالعمولة هي عمل تجاري اذا وقعت على سبيل الاحتراف ومن ثم تدخل في نطاق العقود التجارية ويعد محترفها تاجرا عكس الوكالة العادية،فضلاً عن ذلك فان الوكالة العادية في الاصل هي من عقود التبرع اما الوكالة بالعمولة فهي من عقود المعاوضة .

ان قيام الوكيل بالعمولة بإجراء التصرف باسمه ولحساب موكله يستند الى الاذن المستفاد من العقد الذي يربطهما وهو عقد الوكالة بالعمولة الذي يحدد التزامات وحقوق كل طرف[1] .عندما يتعاقد الوكيل مع الغير يكون قد قام بأول خطوة على طريق تنفيذ التزاماته وذلك يستحق الوكيل الاجر بمجرد اتمام الصفقة او استحالة ابرامها بسبب الموكل "المادة 195فقرة2من قانون التجارة العراقي .

وعلى الرغم من هذه المبادئ التي تحكم الوكالة بالعمولة فان الفقه لايزال بعيدا عن اعطاء راي موحد متفق عليه بصدد التمييز بين الوكالة بالعمولة والوكالة العادية وفي الاثار الخاصة المترتبة على انتفاء النيابة في مثل هذا العقد ويمكن حصر ما طرحه الفقه حول موضوع التفرقة بين الوكالة العادية والوكالة بالعمولة بثلاثة اراء مختلفة،وكالاتي:

الرأي الأول:يرى جانب من الفقه ان التفرقة بين الوكالة العادية والوكالة بالعمولة يجب ان تستند الى ماهية المعاملة وانه لايجوز اعتبار العقد عقد وكالة بالعمولة الا اذا كان الذي ابرمه وكيلا بالعمولة محترفا وكان موضوعه عملا تجاريا[2].

---

[1]انظر حكم محكمة الاستئناف المختلطة في 13\12\1941،مجلة المحاماة المصرية،العددان التاسع والعاشر السنة 21ص1070

[2]د. محسن شفيق، القانون التجاري، ج2، ص76 .

وطبقا لهذا الراي فاذا كانت العملية التي يقوم بها وكيل العمولة تجارية كانت وكالته وكالة بالعمولة ولا اهمية بعد ذلك عما اذا كان الوكيل بالعمولة يتعاقد باسمه الشخصي او باسم الموكل .

وحجة هذا الراي ان الوكالة بالعمولة عقد وضع قانون التجارة احكامه ومن ثم لا تعتبر الوكالة وكالة بالعمولة الا اذا كان موضوعها تجاريا .

والجدير بالذكر ان اصحاب هذا الرأي قد اعتمدوا في تفسيرهم على قرار محكمة النقض المصرية الذي ورد فيه بان "الوكالة بالعمولة تتميز عن الوكالة بطبيعة الشيء محل الوكالة فاذا كان من عروض التجارة او من البضائع او الصكوك المتداولة اعتبرت وكالة بالعمولة ومن ثم تسري عليها احكام قانون التجارة بغض النظر عن صفة الوكيل الذي قد يكون العمل مدنيا او تجاريا بالنسبة له[1].

ويعيب هذا الراي ان بعض وكلاء العمولة المحترفين قد يمارسون اعمال مدنية مثل عملية بيع وشراء المنتجات الزراعية وهي اعمال مدنية لطبيعتها.

الرأي الثاني:جانب اخر من الفقه يرى ان المعيار المميز والذي يتعين الاعتداد به هو طبيعة تعاقد الوكيل حيث تختلف الوكالة بالعمولة عن الوكالة العادية في ان الوكيل في حالة

---

[1]قرر محكمة التمييز المصرية في 28\6\1956مجلة المحاماة المصرية العدد الخامس لسنة1957ص796

الوكالة العادية يتعاقد باسم موكله والذي يعتبر تاجر في هذه الحالة هو موكله الذي يتأثر بالعقد اما الوكيل فلا تتدخل ارادته في تكوينه ولا تتأثر ذمته المالية بآثاره[1].

وانه في الوكالة العادية مدنية او تجارية تفترض ان الوكيل يتعاقد مع الغير باسم ولحساب الموكل وان الوكيل يخطر الغير بانه يتعاقد بالنيابة عن شخص اخر هو الموكل[2].

و لكن،في بعض الحالات قد لا يظهر الوكيل المتعاقد معه عن صفته كنائب عن الموكل بل يعتمد على التستر لمصلحة معينة ،في هذه الحالة يكون لصاحب الاسم المستعار وحده صفة المتعاقد ازاء البائع وتتصرف اثار العقد اليه دون المشتري الحقيقي ويتعين على المتعاقد بعد ذلك ان ينقل هذه الاثار الى المشتري الحقيقي تنفيذ للاتفاق المبرم بينهما [3].

وقد اظهر البعض عيوب هذا الراي من ضمن النقد الذي يوجه اليه ضمن المادة 106من القانون المدني المصري التي تنص على انه "اذا لم يعلن المتعاقد وقت ابرام العقد انه لم يتعاقد بصفته نائبا فان اثر العقد لا يضاف الى الاصيل دائنا او مدينا الا اذا كان من المفروض حتما ان من يتعاقد معه النائب يعلم بوجود النيابة او كان يستوي عنده ان يتعامل مع الاصيل او النائب "وعلى ضوء هذا النص لا يمكن استبعاد حالة تعاقد الوكيل المدني باسمه الشخصي [4].

---

[1]د.محمد حسين عباس ،القانون التجاري العربي،مكتبة النهضة المصرية الطبعة الثانية، القاهرة ص129

[2]محمد كامل مرسي،شرح القانون المدني الجديد،العقود المسماة،ج1، ط2، فقرة224.

[3]د.عبدالرزاق السنهوري ،الوسيط في شرح القانون المدني ،ج7ط 1964ص630.

[4]د.علي البارودي، العقود وعمليات البنوك الاسكندرية 1983،ص26 .

ويستخلص مما سبق انه يجوز للوكيل العادي ان يتعاقد باسمه الشخصي ولا يعلن وقت العقد انه يتعاقد نيابة عن الاصيل، ومن ثم ليس صحيحا ان كل من يتعاقد باسمه الشخصي يكون وكيل بالعمولة.

ويوجه نقد لهذا الراي، على اساس انه يلغي معيار التفريقبين العمل المدني والعمل التجاري.

الرأي الثالث : ذهب الراي الثالث بالفقه بالأخذ بطبيعة الشيء محل الوكالة ولا عبرة عما اذا كان الشيء بذاته تجاريا ام مدنيا ،ولا عبرة اما اذا كان الوكيل يتعاقد باسمه او باسم موكله، وبصرف النظر عن صفة الموكل الذي قد يكون العمل مدنيا أو تجاريا بالنسبة له ،وطبقا لهذا الراي فاذا كانت الاشياء محل التعامل من عروض التجارة او من البضائع او الصكوك المتداولة اعتبرت وكالة بالعمولة[1] .

ويوجه نقد لهذا الراي بانه يبنى على اعتبارات اقتصادية لاوجود لها في القانون ولا ينسجم مع النصوص ، كما انه لاينتبه الى معيار تعاقد الوكيل باسمه الخاص، فمثلا اذا كان محل العمل من عروض التجارة ،وكان تعاقد الوكيل باسم موكله،فإن هذا الراي يعتبر هذا العقد وكالة بالعمولة.

---

[1] د.اكثم الخولي ،العقود التجارية ص188

فعقـد الوكالــة بالعمولــة يوجـد حيــث يتــوافر عنصــران الاول ان يتعاقـد الوكيــل باســمه الشخصي والثاني ان يكون العقد تجاريا وفقا للمعيار العام[1].

وعلــى ذلـك يمكـن ان نبـين اهـم المزايـا التـي تمتـاز بهـا الوكالـة بالعمولـة عـن الوكالـة العادية بنوعيها المدنية والتجارية وهي :

1-الوكالــة بالعمولــة يكــون موضــوعها عمــلا تجاريــا فيكــون الوكيــل بالعمولــة تــاجرا اذا اتخـذ الوكالـة بالعمولـة مهنـة لـه ويخضـع بعـدها للالتزامـات التـي يفرضـها القـانون علـى التجـار وتطبـق عليه قواعد الاثبات في المواد التجارية.

امــا الوكالــة العاديــة المدنيــة فهــي عقـد مـدني اذا كــان موضــوعها عمــلا مـدنيا يخضــع لأحكـام القـانون المـدني وبالتـالي فـلا يعتبـر الوكيـل العـادي المـدني تـاجرا ولـو تقاضـى اجـرا مقابـل وكالته.

2-ان النيابــة فــي عقـد الوكالــة بالعمولــة هــي نيابــة ناقصــة ،امــا الوكالــة العاديــة فــان عنصــر النيابـة واضـح فيهـا ومـن ثـم فـان اثـار التصـرف تعـود الـى الموكـل لا الـى الوكيـل ويتبـع ذلـك ان الوكيـل بالعمولـة يجـب ان تتـوافر فيـه الاهليـة التجاريـة نظـرا لمـا لأدائـه لإبـرام العقـود مـع الغيـر علــى خــلاف الوكيــل العــادي الــذي ينفـذ تعليمــات الموكــل وبالتــالي يكفــي ان يكــون ذا ارادة كالصبي والسفيه والمحجور عليه لغير العته والجنون [2].

---

[1]د.علي البارودي ،العقود التجارية وعمليا البنوك التجارية ، منشأة المعارف الاسكندرية ص45،د .علي جمال الدين عوض ،العقود التجارية، ص115

[2].د.علي يونس العقود التجارية وعمليات البنوك القاهرة ص107

3-الوكالة بالعمولة من عقود المعاوضة حيث ان للوكيل مقابلا للعمل الذي يقوم به لحساب الموكل الذي يسمى بالعمولة يكون بشكل نسبة مئوية من قيم الصفقات التي تتم عن طريق وكالته.

اما الوكالة العادية فالأصل تكون مجانية الا اذا اتفق الطرفان على غير ذلك صراحة او ضمنا بل ان المادة 87\1تجاري اردني اشترطت العمولة كمقابل للعمل الذي يقوم به الوكيل بالعمولة عند تعريفها للوكيل بالعمولة،كما عالجت المادتان 93و94تجاري اردني استحقاق العمولة وكيفية احتسابها .

4- في الوكالة بالعمولة يتمتع الوكيل بالعمولة بضمانات في مواجهة الموكل لاستيفاء عمولته والمصاريف والنفقات التي تكبدها في سبيل تنفيذ عقد الوكالة وهذه الضمانات هي حق الحبس وحق الامتيازوهذا لا نجده في الوكالة العادية .

المبحث الثالث

تمييز الوكالة بالعمولة عن بعض المراكز القانونية التي تشبهه

ان للوكالة بالعمولة أوجه شبه لبعض من المراكز القانونية. فقد تتشابه الوكالة بالعمولة مع التمثيل التجاري حيث أن الوكيل بالعمولة والممثل التجاري هما اللذان يتعاقدان مع الغير وليس الموكل، وإن الوكيل بالعمولة والسمسار يتشابهان في انهما يقومان بدور الوسيط بين الموكل والغير وسوف نقسم هذا المبحث إلى ثلاثة مطالب الأول للتميز بين الوكالة بالعمولة الخارجية والداخلية، والمطلب الثاني تمييز بين الوكالة بالعمولة والتمثيل التجاري والمطلب الثالث تمييز بين الوكالة بالعمولة والسمسرة.

المطلب الأول

التمييز بين الوكالة بالعمولة المحلية والوكالة بالعمولة الخارجية

ان الوكيل بالعمولة المحلي هو الذي يتعاقد باسمه الخاص ولحساب موكله م(1/80)و(87) تجارة اردني ، ويخضع لأحكام قانون التجارة ، وتطبق عليه كافة القواعد القانونية الواردة فيه،وخاصة نص المادة (88)تجارة اردني ، والتي جعلت مسؤولية الوكيل بالعمولة الذي يتعاقد باسمه الخاص مسؤولية مباشرة تجاه من يتعاقد معهم، وبهذا لايكون للموكل والغير المتعاقد معه الوكيل اي علاقة عقدية ، ولا يستطيع الغير ان يخاصم الموكل مباشرة.

وكذلك نجد الوكيل بالعمولة الخارجي ايضا يتعاقد باسمه الشخصي ولحساب موكله، وتكون مهمته القيام بإبرام الصفقات مع مصدرين من خارج المملكة لحساب موكله ، ويخضع لقانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الذي ميزه عن الوكيل المحلي في المادة (19) منه بحيث جعل مسؤولية كل من الوكيل بالعمولة والغير مباشرة وتضامنية في مواجهة الموكل عند تنفيذ شروط العقد. أي أنه أقام علاقة مباشرة بين الموكل والغير وهذا ما لا نجده في حالة الوكيل بالعمولة المحلي.

المطلب الثاني

التمييز بين الوكالة بالعمولة والتمثيل التجاري

لقد عرفت المادة 86 من قانون التجارة الاردني الممثل التجاري بقولها[1]:

1. ان الممثلين التجاريين يعدون تارة كمستخدمين وتارة بمثابة وكلاء عاديين بحسب ما يدل عليه العقد من ارتباطهم او استقلالهم.
2. ولكن يحق لهم في كل حال عند فسخ العقد ولو كان الفسخ لسبب غير تعسفي ان يستفيدوا من مهلة الانذار المسبق المقررة قانونا أو عرفا بشرط ان يكون التمثيل التجاري مهنتهم الوحيدة.

---

[1] قانون التجارة الاردني رقم 12 لسنة 1966م .

3. اذا كان الممثل التجاري وكيلا لبيوت تجارية متعددة وله مكاتب وهيئة ومستخدمين وادارة ونفقات عامة يجوز معها اعتباره صاحب مشروع حقيقي للتمثيل التجاري فيصبح هو نفسه تاجرا .

يتضح من هذا النص ان المركز القانوني للممثل التجاري يختلف عن الوكيل بالعمولة من حيث طريقة تعاقدهم مع التاجر ومع الغير ذلك اذا كان وكيلا عن التاجر فهنا تبرز النيابة الاتفاقية التي تتضح في عمل الممثل التجاري دون الوكيل بالعمولة حيث يتعاقد الممثل التجاري مع الغير باسم التاجر ولحساب التاجر وعليه ان يعلن عند التعاقد مع الغير انه يعمل ممثلا عن موكله اما الوكيل بالعمولة فانه يتعاقد باسمه ولا يعلن عن موكله وان اثار العقد الذي يبرمه الممثل التجاري تنصرف مباشرة في ذمة موكله اما الوكيل بالعمولة فان اثار العقد تنصرف اليه دون موكله .

كما ان المادة 86 [1] اشارت الى ان علاقة الممثل التجاري قد تكون علاقة عمل فقد يكون مستخدما لدى التاجر وان عمله يكون بصفة مستديمة لحساب موكله حيث ان علاقته مع التاجر تكون علاقة خضوع وتبعية فيخضع لإشرافه ورقابته وهنا يبرز الاختلاف بينه وبين الوكيل بالعمولة بالإضافة الى عمل الممثل التجاري لايقتصر على ابرام صفقة معينه بل يستمر طوال مدة عمله لدى التاجر ويقوم بإبرام الصفقات المتفق عليها والداخلة في حدود نيابته اذا كان وكيلا وخلال عمله اذا كان مستخدما عند التاجر بينما نرى العكس بالنسبة للوكيل بالعمولة الذي قد يتحدد دوره بإبرام صفقة او صفقات معينه بناء على تكليف خاص من موكله .

---

[1] قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966م .

ويعود امر تحديد نوع العلاقة بين الممثل التجاري والتاجر الذي يتعاقد معه لسلطة محكمة الموضوع التقديرية ، حيث تقوم باستظهار نية المتعاقدين للتعرف على حقيقة العقد الذي قصدا ابرامه، وبالتالي اعطائه الوصف القانوني السليم والذي يخضع بدوره لرقابة محكمة التمييز كونها المختصة بتكييف العقد. [1]

فاذا حددت العلاقة على انها علاقة عمل طبقت على الممثل التجاري احكام عقد العمل،اما اذا حددت العلاقة على انها وكالة ماجورة اعتبر الممثل التجاري وكيلا تجاريا ، ويخضع عندها لقانون التجارة.

وقد اوضحت الفقرة 3 من النص السابق حالة الممثل التجاري اذا كان عاملا التزم ان يعمل لحساب موكله التاجر او شركة محددة ، واما ان كان وكيلا ماجورا كان بإمكانه خدمة اكثر من شركة او تاجر .

المطلب الثالث

التمييز بين عقد الوكالة بالعمولة وعقد السمسرة

عرفت الفقرة (1) من المادة 99من قانون التجارة الاردني السمسرة بقولها (السمسرة هي عقد يلتزم به فريق يدعى السمسار لان يرشد الفريق الاخر الى فرصة لعقد اتفاق ما او ان يكون له وسيطا في مفاوضات التعاقد وذلك مقابل اجر).

---

[1] د. احمد زيادات ود.ابراهيم العموش، مصدر سابق، ص140 .

كما اطلق عليه قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الاردني رقم28لسنة2001اسم الوسيط التجاري وعرفته في المادة الثانية منه بقولها (الشخص الذي يقوم بأعمال الوساطة التجارية بين طرفين احدهما منتج او موزع او مصدر مسجل خارج المملكة لقاء مقابل اجر من اجل عقد او تسهيل ابرامه في المعاملات التجارية دون ان يكون طرفا في هذا العقد او تابعا لأي من طرفيه).

نجد من هذا التعريف ان الوكيل بالعمولة والسمسار يقومان بمهمة الوساطة في ابرام الصفقات بين الموكلين الا انهما يختلفان في ان السمسار تقتصر مهمته في التقريب في وجهات النظر بين اطراف الصفقة دون ان يبرم العقد لا باسمه ولا باسم وكيله بل يسعى الى تقريب وجهات النظر وتهيأت الظرف الملائم لإبرام العقد وبعبارة اخرى فانه يقوم بعملية مادية لا قانونية،وذلك عكس الوكيل بالعمولة الذي يكون طرفا في العقد ويقوم بعملية قانونية من خلال كونه اصيلا امام الغير المتعاقد معه ويتحمل اثار العقد المبرم مع الغير ونجد ان السمسار ينتهي دوره بمجرد تلاقي ايجاب وقبول اطراف العقد بينما الوكيل بالعمولة فيكون عليه التزامات تنفيذ العقد اما السمسار فانه لايهم فيما بعد عقد الاتفاق ان ينفذ الاتفاق ام لم ينفذ[1]وهنا لايسأل عن الالتزامات المترتبة عنه كما لاتقرر حماية خاصة للسمسار بالنسبة لحقه للحصول على اجره خلافا للوكيل بالعمولة الذي تكون عمولته مضمونة بالحبس والامتياز.

---

[1]تمييز حقوق رقم 316 /81 المبادئ القانونية لمحكمة التمييز الأردنية في القضايا الحقوقية ج5 ط2 ص1015

وتنحصر حقوق السمسار في استحقاقه للأجرة عند انجاز مهمته وغالباً يتفق السمسار مع الطرف المتعاقد معه على مقدار الاجرة وفي العادة تمثل نسبة مئوية من قيمة العملية المتفق عليا وقد تقرر أجرة السمسار بموجب القوانين والأنظمة فمثلاً المادة السادسة من قانون الدلالة العرافي رقم 58 لسنة 1987 حددت أجرة السمسار بنسبة مئوية من قيمة الصفقة على أن لا تزيد على مبلغ معين "[1] وقد نظمت احكام أجرة السمسار المواد 100، و101، و102 من القانون التجاري الاردني [2].

أما إذا لم تحدد أجرة السمسار بموجب الاتفاق بين السمسار والطرف الاخر ولم ينص القانون أو تعليمات رسمية على تحدديها ففي هذه الحالة تنص الفقرة (100) من قاون التجارة الأردني أن الاجرة تحدد وفقاً للعرف أو أن المحكمة هي التي تقدر الاجرة حسب ظروف كل عملية ويلاحظ من نص الفقرة الثانية من المادة اعلاه أن للمحكمة ان تخفض من أجرة السمسار الى الحد الذي يتناسب مع الجهد المبذول من قبل السمسار ، وهنا اراد المشرع ان يمكن العميل من اصلاح الخطأ الذي وقع فيه بالرجوع الى المحكمة لتأمر بتخفيض الاجر بما يتناسب مع الجهد الذي بذله السمسار على أنه إذا تم الاتفاق على الاجر بعد اتمام الصفقة فلا يجوز له التخفيض[3].

---

[1] فوزي محمد سامي، مصدر سابق، ص 308 .

[2] قانون التجارة الاردني رقم 12 لسنة 1966م.

[3] د. محسن شفيق ، مرجع سابق، ص 57. علي البارودي ، مرجع سابق، ص 52.

ومن مفهوم المخالفة لهذه الفقرة فإنه لا يجوز للمحكمة زيادة أجرة السمسار بناء على طلبه إذا قدر أن أجره من القلة لا يتناسب مع الجهد الذي بذله في ابرام الصفقة[1] والسبب في ذلك أن السمسار تاجر يحترف عمليات السمسرة، وله من الخبرة والتجربة ما يستبعد معها احتمال وقوعه في الخطأ وهذا هو نفس الوصف الذي ينطبق على الوكيل بالعمولة لكن العمولة في عقد الوكالة بالعمولة تكون ملزمة للوكيل .

ان الفقرة (3) من المادة 101 فإنها تعطي الحق للسمسار بأن يرجع بالنفقات التي صرفها على عقد السمسرة عند عدم الوصول الى اتفاق حتى لو لم يكن قد اشترطها.

ويفقد السمسار حقه في الأجرة والمصروفات التي انفقها في ابرام الصفقة وتسقط اذا ارتكب غشاً في تنفيذ العمل المتفق عليه. ويقع الغش اذا تواطأ السمسار مع المتعاقد أضراراً بمصلحة عميله الذي فوضه في السعي لابرام العقد، كما لو أخفى عيوب بضاعة المتعاقد عن عميله. وقد نصت على هذا الحكم المادة 102 من قانون التجارة الأردني[2] علماً أن الفقه والقضاء لا يكتفيان بتوافر هذه الشروط لاستحقاق السمسار أجره ، وانما يشترطان ان يكون السمسار مسجلاً حسب القانون ، عملاً بأحكام المادة الثالثة من قانون الدلالين والسماسرة رقم 50 لسنة 1900 التي تشترط ان يكون السمسار مسجلاً في سجل غرفة

---

(1) د. فوزي محمد سامي، مرجع سابق، ص 316 .

(2) د.عزيز العكيلي، مرجع سابق ، ص 408 .

التجارة وحاصلاً على ترخيص الغرفة بممارسة المهنة[1] ، كما ان المادة العاشرة من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم (28) لسنة 2001، تنص على انه : لا تسمح دعوى شخص يقوم بأعمال وساطة تجارية ضد أي من طرفي عقد كان وسيطاً في ابرامه إلا اذا كان مسجلاً وسيطاً تجارياً، وهذا ما ينطبق على الوكيل بالعمولة ونصت المادة (103) من قانون التجارة الاردني على السمسار ان يتعامل مع اشخاص غير ملائمين أو يعلم بعدم اهليتهم وهنا يفقد ايضاً حق في الأجرة والنفقات .

وطبقاً للقانون الاردني فإن المتعاقد مع السمسار هو الذي يتحمل الاجرة والنفقات ولكن هذا لا يخضع من اتفاق الطرفين عندما تعاقدهما ان يتحملان أجر السمسار وبالشكل الذي يتفقان عليه [2]وهذا لا نجده في الوكالة بالعمولة حيث ان الموكل فقط هو الذي يتحمل العمولة والنفقات ولا يكون للغير المتعاقد مع الوكيل بالعمولة علاقة بالموضوع .

---

[1] محمد حسين اسماعيل ، مرجع سابق، ص 347، عبد القادر العطير، مرجع سابق، ص 372، تمييز حقوق رقم 174/ 81 المبادئ القانونية لمحكمة التمييز ، ج5، ف2، ص661 ، كذلك تمييز حقوق ، المرجع ذاته، ج2، ف2، ص772 .

[2] د. فوزي محمد سامي، مرجع سابق، ص310 .

المبحث الرابع

انقضاء الوكالة بالعمولة

ان الوكالة بالعمولة هي نوع خاص من الوكالات التجارية وان قانون التجارة الاردني لم يرد فيه نص يحدد فيه انقضاء الوكالة التجارية باستثناء المادة 97 التي نصت على حالتين لانقضاء الوكالة بالعمولة وهما بعزل الموكل للوكيل وتنحي الوكيل عن وكالته وهما نصين مطابقين لاحد اسباب انقضاء الوكالة العادية وفق القواعد المنصوص عليها في المواد من 862 الى 867من القانون المدني الاردني ومن هنا فإننا نطبق حالات انقضاء الوكالة بشكل عام على الوكالة بالعمولة وهذه الحالات هي :

1. وفاة الوكيل او الموكل :

ان الوكالة اياً كان نوعها هي من العقود القائمة على اساس الاعتبار الشخصي الذي يتمثل في الثقة المتبادلة مابين الوكيل والموكل ومع ذلك فان موت الموكل لا يمنع من سريان عقد الوكالة في مواجهة الورثة اذا قبلوا ذلك لان انقضاء عقد الوكالة بالعمولة لايتعلق بالنظام العام كما ان تعدد الوكلاء وموت احدهم لايؤثر على بقاء عقد الوكالة بالنسبة للآخرين كذلك اذا تعدد الموكلون ومات احدهم انقضت الوكالة بالنسبة اليه فقط مالم تكن الوكالة غير قابلة للتجزئة[1].

---

[1] د.سميحة القليوبي مرجع سابق ص62

2. خروج الوكيل او الموكل عن اهليته:

كما لو اصيب بعته او جنون او سفه او من ثم صدر حكم بالحجر على ايهما فان الوكالة تنقض اما اذا لم يعلن بالحجر على الوكيل فان الوكالة لا تنتهي وكذلك اذا اصيب بجنون او عته او سفه ولم يحكم بالحجر عليه[1]

وسبب انقضاء عقد الوكالة في هذه الحالة هو وجوب توافر اهلية التصرف والادارة في كل من الوكيل والموكل عند انعقاد عقد الوكالة وعند مباشرة الوكيل بمهامه وانها ايضا قائمة على الثقة والاعتبار الشخصي .

3. اتمام العمل موضوع الوكالة وانتهاء اجلها:

ان الوكالة بالعمولة تنتهي بالطريق الطبيعي في حالتين وهما اتمام العمل الموكل به الوكيل بالعمولة حيث يكون قد اوفى بالتزاماته الناجمة عن عقد الوكالة ويكون هذا العقد قد استنفذ اغراضه .كذلك للوكالة بالعمولة مدة زمنية محددة بفترة معينة تنتهي الوكالة بالعمولة بانتهاء هذه المدة المحددة وهي تكون بالأشهر او بالسنوات او طوال حياة الوكيل بالعمولة ومن ثم تنتهي بموت احدهما .

4. عزل الموكل للوكيل او اعتزاله :

افادت المادة 863 من قانون المدني الاردني يحق للموكل في عزل وكيله متى اراد الا اذا تعلق بالوكالة حق للغير او كانت قد صدرت لصالح الوكيل وعندها لايجوز للموكل ان

---

[1] د.عبدالرزاق السنهوري مصدر سابق ج7ص653-654

ينهي الوكالة او يقيدها دون موافقة من صدرت لمصلحته وقد اضافت المادة 97 من قانون التجارة الاردني قيدا اخر الى ما جاء في القانون المدني على حق الموكل في عزل وكيله وهو ان لايقع هذا الالغاء دون سبب مشروع وكذلك اعطى نفس الحكم على الوكيل بالعمولة الذي ينكل عن الاستمرار في تنفيذ الوكالة ورتبت عليهم التعويض على كل من يلغى الوكالة او ينكل عن الاستمرار بدون سبب مشروع ونصت المادة 18 من قانون الوكلاء والوسطاء قيدا اخر وهو عدم جواز عزل الموكل للوكيل دون خطا او سبب مشروع.

الفصل الثالث

التزامات الوكيل بالعمولة تجاه الموكل

إن عقد الوكالة بالعمولة يرتب في ذمة الوكيل بالعمولة عدة التزامات في مواجهة موكله التي تكون حقوقاً للموكل في نفس الوقت.

وأهم هذه الالتزامات على الإطلاق هو إبرام العقد مع الغير باسمه الخاص ولحساب موكله، وأن يكون هذا اتفاق بناء على مراعاة كاملة لأوامر وتعليمات موكله عن طريق ما يسديه موكله من نصح وإرشاد حول كل ما يحيط إبرام العقد من ظروف ومخاطر. كما يلتزم الوكيل بالعمولة بأن يقوم بجميع الأعمال القانونية والمادية اللازمة للمحافظة على تمكين الموكل من الانتفاع بالعقد المبرم بينه وبين الغير في حفظ للبضاعة وفحصها والتأمين عليها، كما يلتزم الوكيل بالعمولة أن يقوم بالاتفاق مع الغير بنفسه فلا ينيب عنه آخر من إبرام العقد مع الغير، كما يلتزم أن لا يبرم العقد لمصلحة نفسه سواء كان وكيلاً بالبيع أو بالشراء، ويلتزم الوكيل بالعمولة في نهاية وكالته أن يقوم بنقل آثار العقد لمصلحة الموكل، وأن يقدم له حساباً صادقاً وشاملاً عنها [1].

إن هذه التزامات تطبق على الوكيل بالعمولة سواء كان الوكيل بالعمولة غير ضامن أو وكيل ضامن إلا أن الأخير يقع على كاهله عبء أكبر من الذي يقع على الوكيل

---

[1] د. فوزي محمد سامي، مصدر سابق، ص283.

بالعمولة العادي، حيث لا يتوقف التزامه عند إبرام الصفقة وإنما يتعدى ذلك إلى ضمان تنفيذها.

لقد نص القانون المدني الأردني في المادة (2/841) على أنه يجب على الوكيل أن يبذل عناية الرجل المعتاد في أعمال وكالته إذا كانت الوكالة مأجورة ويطبق هذا المعيار على الوكيل بالعمولة ذلك أن وكالته دائماً مأجورة.

وقد ذهب رأي في الفقه، وهو رأي ضعيف، إلى تطلب عناية الرجل الحريص في قيام الوكيل بعمله، باعتباره تاجر محترف تخصص في إبرام العقود لصالح موكليه الأمر الذي يجعل قيامه بعمله يتعدى الجهد المبذول من الوكيل المدني، وقد أسس هذا الرأي حجته على اعتبار الوكالة المدنية في أصلها تبرعية إلا إذا نص هذا الاتفاق على الأجر، بينما الوكالة بالعمولة باعتبارها نوع من الوكالة التجارية لا تكون إلا مأجورة حتى ولو لم ينص الاتفاق على الأجر[1] .

فإذا ثبت أن الوكيل بالعمولة لم يفِ بتنفيذ عقد الوكالة ما يبذله الرجل المعتاد كان مسؤولاً عن تعويض ما ينجم عن إهماله من ضرر[2].

أما المادة (202) مدني أردني والتي يقابلها المادة (148) مدني مصري فإنها تلزم الوكيل بالعمولة تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه، بطريقة تتفق مع ما يوجبه مبدأ حسن النية، وكذلك أن يكون التنفيذ شاملاً كل ما هو في مستلزمات العقد وطبيعة التصرف.

---

[1] د. علي البارودي القانون التجاري اللبناني، ج2، الدار المصرية للطباعة والنشر، بيروت، 1971، ص49.

[2] د. سميحة القليوبي، الوكالة بالعمولة في القانون الكويتي، مرجع سابق، ص24.

ويلـزم مبـدأ حسـن النيـة أن يكـون الوكيـل أمينـاً ونزيهـاً فـي التعامـل وبخـلاف ذلـك فـإن الوكيل يلتزم بالتعويض في الحدود التي رسمها القانون [1].

فمـثلاً يسـأل الوكيـل إذا تعامـل مـع شـخص يوشـك علـى الإفـلاس أو بـاع إلـى شـخص ظاهر الإعسار أو اشترى بضاعة ظاهرة العيوب.

وسنتناول في هذا الفصل تفصيل هذه الالتزامات ضمن المباحث التالية:

المبحث الأول: الالتزام بالقيام بالأعمال المكلف بها وفق تعليمات الموكل

المبحث الثاني: الالتزام بتزويد الموكل بالمعلومات الضرورية والنافعة عن تنفيذ الوكالة

المبحث الثالث: الالتزام بالقيام بالعمل المكلف به بنفسه

المبحث الرابع: التزام الوكيل بالعمولة بعدم التعاقد مع نفسه باسم موكله إلا برضاه

المبحـث الخـامس: الالتـزام بتقـديم حسـاب للموكـل عـن العمـل الـذي قـام بـه بوكالتـه المبحـث السادس: التزام الوكيل بالعمولة بضمان تنفيذ العقد المبرم مع الغير

المبحـث السـابع: التـزام الوكيـل بالقيـام بجميـع الأعمـال الماديـة والقانونيـة اللازمـة للمحافظـة على البضاعة وبذل عناية الرجل المعتاد في ذلك.

المبحث الثامن: الالتزام تجاه الغير المتعاقد معه

---

[1] د. شمس الدين الوكيل، مبادئ القانون الخاص، ط1، دار المعارف الإسكندرية، ص357.

المبحث الأول

الالتزام بالقيام بالأعمال المكلف بها وفق تعليمات الموكل

يلتزم الوكيل بتنفيذ الأعمال التي تعهد بها للموكل من بيع وشراء وغيرها من العمليات مقابل عمولة[1]ويتم تنفيذ هذه الأعمال أو العمل المتفق عليها مع الموكل بموجب عقد الوكالة بالعمولة المبرم بينهما، وقد يلجأ الموكل في تنظيم علاقته مع الوكيل بالعمولة إلى إلزامه باتباع تعليمات وهذه التعليمات تكون على ثلاثة أنواع إما تعليمات إلزامية (آمرة) أو تعليمات إرشادية أو قد يترك له مطلق الحرية في اتباع الأسلوب الذي يراه مناسباً لتحقيق موضوع الوكالة. وذلك على التفصيل الذي يلي:

المطلب الأول

التعليمات والأوامر الإلزامية

تكون أوامر الموكل دائماً إلزامية فيما يتعلق بنوع البضائع والتصرفات التي يجب أن يتعامل فيها الوكيل لحساب موكله، وكذلك أوامر الموكل المتعلقة بكمية وثمن البضاعة، كذلك نقلها بواسطة ناقل معين أو إيداعها في مخزن معين أو التأمين عليها ضد الاحتكار[2].

---

[1](م1/87) قانون التجارة الأردني.

[2] د. حسني المصري، القانون التجاري (العقود التجارية) 1987، ص 161.

وتعليمات الموكل في هذه الحالة يجب تنفيذها من الوكيل بالعمولة بدقة دون أن يكون له حرية التصرف أو تجاوزها وهنا لا يجوز للوكيل بالعمولة أن يخالف تعليمات الموكل وإلا أصبح مسؤولاً عن مخالفته، فمثلاً لنوع التصرف تعتبر أوامر الموكل المتعلقة بطبيعة العمل الموكل به إلزامية، فلا يبرم الوكيل عقداً ليس هو المكلف به، فإذا كان موكلاً بالنقل فليس له أن يقوم بعقد تأمين، وإذا كان موكلاً بالشراء فليس له أن يبرم عقد مقايضة وهكذا، ويعتبر مسؤولاً عن مخالفته أمر موكله بالتعويض.

وقد حكمت محكمة التمييز الأردنية في قرارها رقم (17 لسنة 1963) في هذا الموضوع حيث جاء فيه:

"إذا وكل الموكل وكيل البيع ببيع أرض ولم يوكله بالتعهد بالفراغ، ولما كان البيع يرتب نقل ملكية المبيع إلى المشتري والثمن إلى البائع بينما يترتب على التعهد بالفراغ الالتزام بالضمان إذا أخل أحد الطرفين بتعهده، ولا يعتبر تعهد الوكيل بالفراغ تنفيذاً معتاداً للوكالة بالبيع.... وبناء عليه فإن ما يترتب في ذمة الوكيل خارجاً عن حدود الوكالة يلتزم فيه الوكيل لا الموكل".

إذاً أياً كان العمل المكلف به الوكيل بالعمولة فمن واجبه أن يلتزم في تنفيذ وكالته حدودها المرسومة، فلا يخرج على هذه الحدود لا من ناحية سعة الوكالة والتصرفات القانونية التي تضمنتها، ولا من ناحية طريقة التنفيذ التي رسمها له الموكل إلا فيما هو أكثر نفعاً [1].

---

[1] د. عزيز العكيلي، شرح القانون التجاري، ج1، ط1، بند 273، ص402.

وقد رأى جانب من الفقه أن الوكيل بالعمولة يمكن أن يتعاقد لحساب الموكل بشروط أفضل من تلك التي يحددها الموكل [1]، وهذا ما نصت عليه المادة (840) مدني أردني حيث قالت "ثبت للوكيل بمقتضى عقد الوكالة ولاية التصرف فيما يتناوله التوكيل دون أن يتجاوز حدوده إلا فيما هو أكثر نفعاً للموكل".

وتعتبر تعليمات الموكل إلزامية فيما يتعلق بتحديد طريقة البيع أو الشراء نقداً أو نسئية، وكذلك فيما يتعلق بتحديد السعر (بيعاً أو شراءً) وفيما يتعلق بمنع الإدانة (القرض) أو التسليف من قبل الوكيل للغير.

وسنعالج أوامر الموكل الإلزامية في الفروع التالية:

الفرع الأول

أوامر الموكل الإلزامية بتحديد السعر لوكيله

لم يبين قانون التجارة الأردني حكم مخالفة الوكيل لأوامر موكله بتحديد السعر مما اقتضى الرجوع إلى القانون المدني الذي عالجها في المواد (848، 850، 582) [2]، والمادة (280) من قانون التجارة العراقي وبمسألة تحديد السعر يجب التفريق بين الوكيل بالعمولة بالبيع والوكيل بالعمولة بالشراء.

---

[1] د. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص54، د. أكثم الخولي الوسيط في شرح القانون التجاري القاهرة، 1958، الجزء (4) العقود التجارية، ص129.

[2]م (703) قانون التجارة مصري.

الوكيل بالعمولة بالبيع:

بينت المادة (852) من القانون المدني الأردني على أنه:

1- للوكيل الذي وكل ببيع مال موكله بصورة مطلقة أن يبيعه بالثمن المناسب.

2- وإذا عين له الموكل ثمن البيع فليس له أن يبيعه بما يقل عنه.

3- فإذا باعه بنقص دون إذن سابق من الموكل أو إجازة لاحقة وسلم إلى المشتري فللموكل الخيار بين استرداد المبيع أو إجازة البيع أو تضمين الموكل قيمة النقصان".

كما نجد من نص المادة (854) أنها فرقت بين أن يكون التوكيل مطلقاً أو محدداً. في الحالة الأولى يكون متاحاً للوكيل البيع بالسعر المناسب في السوق وهذا ما جاء في قرار محكمة التمييز رقم (20) لسنة 1969 حيث قالت: "إذا كانت الوكالة المعطاة للوكيل مطلقة فلا يحق للموكل ممارسة الخيار الممنوح له بمقتضى الفقرة (3) من المادة (852) من القانون المدني" [1]

أما في حالة إذا حدد الموكل السعر للوكيل فهنا لا يكون له البيع بأقل من السعر المحدد، فإذا باع بأقل من السعر المحدد فإن الموكل يكون مخيراً بين إجازة البيع أو تضمين الوكيل قيمة النقصان بين السعر المحدد والسعر الذي باع به أو أن يرفض الصفقة ويسترد المبيع، وعليه، فإن الوكيل بالعمولة ليس له أي سلطة تقديرية في حالة تحديد السعر، ويكون

---

[1] القانون المدني الاردني رقم 43 لسنة 1976 ، والمنشور في العدد 2645 من الجريدة الرسمية بتار 1/8/ 1976.

الجزاء على مخالفة الوكيل بالعمولة أمر الموكل بتحديد السعر الحق للموكل أن يرفض الصفقة أو أن يقبلها مع تضمين الوكيل قيمة النقصان [1].

ويشترط بعض الفقهاء حتى يستطيع الموكل رفض الصفقة المبادرة إلى إخطار الوكيل بالرفض ويكون ذلك بعد أن يتسلم إخطار إتمام تنفيذ الصفقة من الوكيل، إلا أن الفقه الحديث يرى عدم إمكانية الموكل رفض الصفقة، وإن كان الوكيل تعدى حدود الوكالة وإنما يعطيه فقط الحق بمطالبة الوكيل بالتعويض بما يعادل فرق السعر ولكنه مع ذلك يمنح الموكل الحق برفض الصفقة إذا كانت شروط التعاقد ومحلة لا يعودان بالفائدة التي يتوخاها الموكل [2].

وقد حددت بعض التشريعات فترة الموكل لتحديد موقفه من الصفة المخالفة لتعليماته من حيث القبول والرفض حيث نصت المادة (230) من قانون المعاملات التجارية الاتحادي الإماراتي لسنة 1993 من أنه:

"1- إذا باع الوكيل بالعمولة بأقل من الثمن الذي عينه الموكل أو اشترى بأعلى منه وجب على الموكل إذا أراد رفض الصفقة أن يخطر الوكيل بذلك خلال أسبوع من تاريخ علمه بإبرامها وإلا اعتبر قابلاً للثمن".

---

(1) د. حسني المصري، مصدر سابق، ص34.

(2) د. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص 65 .

ولذلك فإن الموكل لا يملك رفض الصفقة إذا كان الوكيل قد أبدى استعداده لتحمل فرق السعرين، وهذا هو الرأي الراجح إذ لا مبرر للرفض في حالة انتفاء الضرر [1].

وقد صدر حكم من محكمة التمييز الأردنية رقم 22 لسنة 1969 أعطى الموكل الحق بإلزام الوكيل بالتعويض في حالة إنقاص الثمن من قبله بالتواطؤ مع المشتري حيث جاء فيه:

"إذا أثبت الموكل أن الوكيل قد أخطأ في تنفيذ الوكالة بأن تواطأ مع المشتري على إنقاص الثمن فالوكيل ملزم بالتعويض بمقدار الضرر الذي أصاب الموكل بسبب هذا الخطأ، ويبقى الوكيل مسئولاً عن الغش والخطأ الجسيم أو التقصير في بذل العناية المطلوبة بمقتضى المادة (841) من القانون المدني الأردني"[2].

الوكيل بالعمولة بالشراء:

نصت المادة (848) من القانون المدني الأردني على أنه:

"1. للوكيل بشراء شيء دون بيان قيمته أن يشتريه بثمن المثل أو بغبن يسير في الأشياء التي لها سعر معين 2. فإذا اشترى بثمن يسير في الأشياء التي ليس لها سعر معين أو بغبن فاحش مطلقاً فلا ينفذ العقد بالنسبة للموكل".

---

[1] د. محسن شفيق، الوسيط في القانون التجاري المصري، ج2، ط2، مطبعة اتحاد الجامعات، الإسكندرية، 1955، بند 86، ص83.

[2] القانون المدني الاردني رقم 43 لسنة 1976 .

نجد أن هذه المادة قد فرقت بين الأشياء التي لها سعر معين في السوق أو الأشياء التي لا يكون لها سعر محدد في السوق. وفي الحالتين لم يحدد الموكل السعر للوكيل فإنه في الحالة الأولى إذا قام الأخير بالشراء بغبن يسير ومن باب أولى بغبن فاحش، فللموكل رفض الصفقة وإلزامها للوكيل أما في حالة عدم وجود سعر محدد للشيء المكلف بشراءه الوكيل فيكون عليه شراءه بثمن المثل في السوق أو بغبن يسير.

وبالرجوع إلى المادة (850) من القانون المدني الأردني نجدها تقرر حكماً على الوكيل بالعمولة الراغب بالشراء والذي يعين له الموكل الثمن الذي يجب أن يشتري به، ويقوم بالشراء بثمن يزيد عليه أو بغبن فاحش والوكيل بالعمولة الذي يصرح أمام موكله بأنه يشتري مال موكله لنفسه بأن جعلت الصفقة مبرمة من قبله معقودة لحسابه.

وفي مقابل ذلك إذا قام الوكيل بشراء السلعة بأقل من الثمن المسمى من الموكل أو ببيع سلعة بسعر أغلى من الثمن الذي طلبه الموكل فليس للوكيل الحق في مثل هذه الزيادات وذلك لأن الوكيل يعمل لحساب الموكل، وهذا الرأي يجد سنده فيما جاء بالمادة 840 مدني التي حددت نطاق الوكالة المعهود بها للوكيل دون أن يتجاوز حدوده الواردة في عقد الوكالة إلا فيما هو أكثر نفعاً للموكل، ولا شك أن البيع بسعر أعلى أو الشراء بثمن أقل مما حدد الموكل فيه نفع وهذا النفع من حق الموكل(1).

وقد نصت المادة (214) من قانون التجارة العراقي رقم 149 لسنة 1970 الملغي "إنه إذا تعاقد الوكيل بالعمولة بشروط أفضل من التي حددها الموكل، عادت المنفعة إلى

---

(1) د. عبد القادر حسين العطير، الوسيط في شرح القانون التجاري، مصدر سابق، ص338.

الموكل، وعلى الوكيل أن يقدم حسابه على أساس الشروط الحقيقية التي تمت بمقتضاها الصفقة".

الفرع الثاني

أوامر الموكل الإلزامية بتحديد طريقة التصرف

وقد تناولت هذا الموضوع المادة (854) من القانون المدني الأردني بقولها:

1- إذا كان الوكيل بالبيع غير مقيد بالبيع نقداً فله أن يبيع مال موكله نقداً أو نسيئة حسب العرف.

2- وإذا باع الوكيل نسيئة فله أن يأخذ رهناً أو كفيلاً على المشتري بما باعه نسيئة (بأجل وبزيادة في السعر) وإن لم يفوضه الموكل في ذلك.

أعطت هذه المادة الوكيل العادي في حالة بيعه بالتقسيط أن يأخذ رهناً أو كفيلاً على المشتري، حتى وإن لم يفوضه الموكل بهذا الأمر، وبهذا يكون الوكيل قد أعطى ضماناً قوياً للموكل في مواجهة الغير.

وقد ورد في المادة (286) من القانونالتجاري العراقي[1] أنه "ليس للوكيل أن يبيع مال موكله بالنسيئة للأشخاص المعروفين بعدم كفائتهم المالية وإن كان مأذوناً بالبيع بالنسيئة".

---

[1] قانون التجارة العراقي الملغي، رقم 60 لسنة 1943.

"ويعتبر اتفاق الضمان بين الوكيل والموكل بمثابة إذن ضمني بمنح الأجل للغير، ولعل مخاطر إفلاس المشتري هي التي تبرز التزام الوكيل بأمر موكله بعدم منح الأجل، على أن قيام الوكيل بالعمولة بمنح الأجل لغيره مع عدم إذنه بذلك من الموكل، أو إذا لم يكن العرف يجري بذلك يعطى الحق للموكل أن يعتبر الصفقة قد نفذت على الوجه الصحيح، وأن يطالب الوكيل بدفع الثمن فوراً، ولا يكون له في هذه الحالة أن يطالب بالثمن المؤجل، والذي يكون غالباً مرتفعاً نظراً للأجل الممنوح للمشتري" [1].

وتكون الزيادة في الثمن المترتبة على منح الأجل في هذه الحالة من حق الوكيل بالعمولة وإلا كان الموكل ثرياً بلا سبب على حساب وكيله[2]، أما في حالة تلقي الوكيل تعليمات من موكله بالبيع نسيئة وقام الوكيل بالبيع نقداً فإنه لا يكون للموكل مطالبة وكيله بالثمن المعجل إلا عند حلول الأجل ويكون أداء الثمن على أساس البيع المؤجل[3].

ولا شك أن البيع بالأجل دون رضى الموكل يعتبر بمثابة سلفة يقدمها الوكيل للغير، وعليه أن يتحمل نتائجها، أما الموكل فله أن يقبض الثمن معجلاً وفقاً للتعليمات الصادرة منه في هذا الخصوص [4].

---

[1] د. صلاح الدين الناهي، الوسيط في شرح القانون التجاري العراقي، ط3، شركة التجارة والطباعة المحدودة، بغداد، 1953.

[2] د. سميحة القليوبي، مرجع سابق، بند 523، ص 300.

[3] د. سميحة القليوبي، مصدر سابق، بند523، ص300.

[4] د. عبد القادر حسين العطير، مصدر سابق، ص338.

الفرع الثالث

أوامر الموكل بعدم "الإدانة أو التسليف" للغير

تنص المادة (91) تجارة أردني على أنه: "إذا أدان الوكيل بالعمولة أو أسلف الغير بدون رضى الموكل فيتحمل هو مخاطر عمله" تجد في هذا النص أن أوامر الموكل تعتبر إلزامية فيما يتعلق بحق الوكيل بتسليف أو إقراض الغير من الأموال المخصصة للوكالة والتي تكون موجودة تحت تصرف الوكيل، أما إ ذا أجاز الموكل هذا العمل قبل أو بعد التصرف فيعتبر تصرف الوكيل غير موجب للتعويض إذا سبب ضرراً لموكله.

على أن الوكيل بالعمولة لا يحول بينه وبين الزامه أوامر موكله الإلزامية أن يقوم بإجراء الأعمال المتممة، أو المرتبطة بالعمل الموكل به وفقاً للعادات التجارية ومثال ذلك أن الوكيل أن كان موكلاً باستيفاء مبلغ البوليصة ترتب عليه التزام بعمل احتجاج عدم المطالبة عن الأداء[1].

مع كل ما تقدم من أوامر إلزامية إلا أن المشرع أعطى في بعض الأحيان للوكيل بالعمولة أن يخالف أوامر موكله الإلزامية دون أن يكون هناك مسؤولية على الوكيل بالعمولة، حيث يحق له أن يخالف أوامر موكله الإلزامية في حالة كون هذه المخالفة تحقق نفعاً للموكل كأن باع السلعة بثمن أكثر من السعر المحدد أو شرائها بسعر أقل من السعر المحدد، وهذا الرأي نجد سنده فيما جاء بالمادة (840) مدني أردني التي نصت على: "تثبت

---

[1] د. صلاح الدين الناهي، مصدر سابق، بند 513، ص295.

للوكيـل بمقتضـى عقـد الوكالـة ولايـة التصـرف فيمـا يتناولـه الوكيـل دون أن يتجـاوز حـدوده إلا فيما هو أكثر نفعاً للموكل".

كمـا يسـتطيع الوكيـل بالعمولـة مخالفـة أوامـر موكلـه الإلزاميـة وإبـرام الصـفقة، وذلـك إذا لـم يسمح الوقت بـذلك، شرط أن يبـذل عنايـة الرجـل المعتـاد وأن تكـون البضـاعة معرضـة للفسـاد أو التلـف. وهـذا مـا نصـت عليـه المـادة (256) [1]والتـي نصـت علـى أنـه: "إذا كانـت البضـاعة المرسـلة إلـى الوكيـل بالعمولـة قابلـة للفسـاد والتلـف بسـرعة أو كانـت عرضـة للتغيـرات الموجبـة لخطـر الهبـوط فـي قيمتهـا ولـم يكـن الوقـت مسـاعداً باسـتئذان الموكـل بشـأنها أو أن الموكـل قـد تـأخر عـن إعطـاء الإذن الـلازم فـي حينـه فعلـى الوكيـل فـي هـذه الحالـة أن يراجـع المحكمـة المختصة ويستحصل أمر بيعها وفق المادة (169) في هذا القانون".

ويتحلـل الوكيـل بالعمولـة مـن المسـؤولية إذا كـان الموكـل قـد اسـتلم مـن الأول إشـعاراً بتنفيـذ الصـفقة المخالفـة بالشـروط التـي تمـت بهـا، أو إذا اسـتلم البضـاعة المخالفـة للمواصـفات المطلوبـة، كـل ذلـك بشـرط أن لا يكـون الموكـل حـين الاسـتلام قـد أبـدى اعتراضـاً أو تحفظـاً علـى الصفقة المخالفة [2].

---

[1] قانون التجارة العراقي الملغي، رقم 60 لسنة 1942.

[2] د. الياس ناصيف، التعامل في قانون التجارة، منشورات عويدات، بيروت، 1981، ص308.

المطلب الثاني

التعليمات والأوامر الإرشادية (البيانية)

وفي هذه الحالة يصدر الموكل تعليمات إرشادية للوكيل يحدد له فيها المعالم الاساسية للصفقة التي يريد للوكيل أن يبرمها ويترك له مجالاً واسعاً للاختيار والتقدير وذلك بالتعليمات المتعلقة بالثمن أو بمكان انعقاد الصفقة أو زمانها [1].

إلا أن الوكيل لا يملك حرية مطلقة في كيفية التصرف في حالة التعليمات الإرشادية بل يتوجب عليه أن يتقيد بتحقيق أية فائدة لموكله، وفي ذلك إن الوكيل بالعمولة إن كان موكلاً ببيع منتجات معينة توجب عليه أن يدرس وضع السوق الخاص بهذه المنتجات ويتيقن قدرة الغير على الدفع وإن كان موكلاً بشراء بضائع معينة، التزم بالتحري عن نوعها وحالتها وأن يبلغ موكله بذلك [2].

وقد بينت المادة (2/841) من القانون المدني الأردني أنه على الوكيل أن يبذل عناية الرجل المتعاد في تنفيذ تعليمات الوكيل حيث قالت: "على الوكيل أن يبذل في الوكالة عناية الرجل المعتاد إذا كانت بأجر كما نصت المادة (83) من قانون التجارة الأردني: "إن الوكيل الذي لم يتلق تعليمات إلا في شأن جزء من العمل يعد مطلق اليد في الجزء الثاني"

وهنا نجد أن على الوكيل أن يكون ضمن حدود الوكالة وأن يضمن مصلحة الموكل ويكون قد تصر تصرف الرجل المعتاد باعتبار وكالته مأجورة.

---

[1] د. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص51.

[2] د. عبد القادر حسين العطير، مصدر سابق، بند310ب، ص422.

ومـع ذلـك فـإذا تصـرف الوكيـل تصـرف ألحـق الضـرر بالموكـل، فـإن لهـذا الموكـل حـق رفض الصفقة والرجوع على الوكيل بما سببه من ضرر [1].

ومسـؤولية الوكيـل هنـا تسـند إلـى الاسـاس التعاقـدي النـاجم عـن عقـد الوكالـة إضـافة إلـى مسؤوليته المهنية باعتباره تاجراً متخصصاً يتوجب عليه احترام عادات وتقاليد مهنته.

المطلب الثالث

الوكالة التي تخلو من وجود تعليمات

قـد تخلـو الوكالـة مـن وجـود أي تعليمـات يتقيـد بهـا الوكيـل بـل تتـرك لـه فيهـا حريـة كبيـرة فـي التصـرف وفقـاً لمـا يـراه مناسـباً فـي تنفيـذ مـا أوكـل إليـه، ويقـع عليـه فـي هـذه الحالـة أن يقـوم بتنفيـذ وكالتـه بمعيـار الرجـل المعتـاد وأن يتقيـد بمـا يقضـي بـه العـرف التجـاري، وبخـلاف ذلـك يعتبـر مسـؤولاً بـالتعويض قبـل موكلـه عـن الضـرر الـذي يلحـق الأخيـر جـراء تقصـيره أو إهمالـه في تنفيذ وكالته [2].

ومـن ذلـك أن يكلـف الموكـل الوكيـل بالعمولـة بـإبرام صـفقة لحسـابه بيعـاً وشـراءً أو غيـر ذلـك مـن التصـرفات القانونيـة دون أن يحـدد لـه نـوع السـلعة أو الـثمن أو وقـت الشـراء أو البيـع بـل يتـرك كـل ذلـك لتقـدير الوكيـل، وهنـا يكـون علـى الوكيـل أن يتصـرف تصـرف الرجـل المعتـاد بـأن يراعـي ظـروف السـوق صـعوداً عنـد البيـع ونـزولاً عنـد الشـراء، فـإن رأى حاجـة إلـى إرجـاء عقـد الصـفقة بحسـب ظـروف السـوق فلـه ذلـك ولـه أن يرجـع علـى الموكـل لاسـتطلاع رايـه إذا كـان

---

[1] د. أكثم الخولي، الوسيط في القانون التجاري، ج4، العقود التجارية، ط1، 1958، ص194.

[2] د. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص37.

هناك ثمة مخاطر يخشى وقوعها من إبرام الصفقة ومع ذلك فعليه أن يتصرف بسرعة في بعض الحالات كما لو كانت البضاعة المعروضة للبيع على وشك التلف أو أن أسعارها على وشك النزول نزولاً حاداً أو أن البضاعة التي كلف بشرائها على وشك أن تصعد أسعارها، أي أن عليه أن يتصرف بحرص الرجل المهني المحترف[1].

ويكون مسؤولا اذا كان بمقدوره ان يجري صفقة بشروط افضل مما حددها الموكل ولم يفعل، فعليه الا يكتفي بمجرد احترام تعليمات موكله لأن من واجبه كتاجر محترف الخروج عليها ومجاوزتها متى كان ذلك في مصلحة الموكل فمن واجبه مخالفة تعليمات الموكل فيما هو أكثر فعالة[2].

فإذا ثبت أن الوكيل لم يبذل في تنفيذ العقد ما يبذله الرجل المهني المحترف كان مسئولاً عن تعويض ما ينجم من إهماله من ضرر [3].

واتجه جانب كبير من الفقه إلى تأسيس مسؤولية الوكيل بالعمولة إذا خلت الوكالة من تعليمات أو تضمنت تعليمات إرشادية إلى عدم احترام الوكيل لعادات وتقاليد الحرفة التجارية التي يمارسها بمعيار التاجر الحريص، وبحيث تكون المسئولية التعاقدية هي ذاتها المسئولية المهنية ويكون الوكيل مسئولاً في جميع الأحوال التي تسبب ضرراً لموكله ويستثنى من ذلك حالة القوة القاهرة إلا إذا اتفق على المسؤولية فيها ويكون نتيجة ذلك الحق للموكل ترك الصفقة للوكيل أو إجازة تصرف وكيله [4]. ومما سبق ذكره فإننا نجد أن الوكالة بالعمولة هي

---

[1] د. عبد القادر حسين العطير، مصدر سابق، ص340.

[2] م 40 من القانون المدني الاردني رقم 43 لسنة 1976م.

[3] د. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص24.

[4] د. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص38.

من عقود المعاوضة التي يحتاج إلى أن يبذل الوكيل فيها عناية الرجل المعتاد ولكن هذه العناية تصدر من شخص متخصص ومحترف والذي لا يكون مفرطاً في الاهمال بعمله ولا شديد العناية به.

المبحث الثاني

الالتزام بتزويد الموكل بالمعلومات الضرورية

والنافعة عن تنفيذ الوكالة

يلتزم الوكيل بتزويد الموكل بالمعلومات اللازمة عن سير الوكالة التي يهم الموكل العلم بها، كحالة السوق وحركة الأسعار والصعوبات التي تعترض التنفيذ وكذا بالمعلومات الضرورية عن المدى الذي وصل إليه الوكيل في تنفيذ الوكالة، ويكون الوكيل مسئولاً إذا قدم معلومات خاطئة أو غير صحيحة [1]، الأمر الذي قد يدفع الموكل لاتخاذ قرارات مبنية على مثل هذه المعلومات الخاطئة وبالتالي يتكبد أضراراً ناتجة عن سوء تصرف الوكيل، كما يلزم الوكيل بإخبار الموكل عن تمام تنفيذ الوكالة بالعمولة فإن تأخر في الأخبار ونجم عن ذلك ضرر للموكل التزم الوكيل بتعويض الموكل عما لحقه من أضرار [2].

وتنص المادة (856) من القانون المدني الأردني على "التزام الوكيل بأن يوافي موكله بالمعلومات الضرورية عما وصل إليه تنفيذ الوكالة وبأن يقدم إليه الحساب عنها".

يستفاد في المادة المذكورة أنه يجب على الوكيل بالعمولة أن يقدم لموكله حساباً عن العمليات التي يجريها لمصلحته ولا سيما إذا تعاقد بشروط أفضل عن الشروط التي حددها الموكل حتى لا يثرى الوكيل على حساب الموكل، كأن يكون معلقاً بالشراء بسعر معين فيشتري بسعر أقل منه فإن على الوكيل أن يقدم حساباً للموكل عن ذلك، ولم يضع المشرع ثمة جزاء على مخالفة الوكيل لالتزاماته بتقديم كشف حساب، وغالباً لا يلتزم الوكيل بهذا

---

[1] د. مصطفى كمال طه، القانون التجاري، ط80، ص374.

[2] د. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص25.

الشـرط ويلجـأ إلـى أسـلوب الفـاتورة المزدوجـة حيـث يتعمـد الحصـول علـى فـاتورتين، فـاتورة بيـع بـالثمن الـذي حـدده الموكـل، وفـاتورة بـالبيع بـثمن أعلـى، الأمـر الـذي بـرر توقيـع عقوبـة اسـاءة الائتمان على الوكيل بالعمولة [1].

وفـي هـذه الحالـة يفقـد الوكيـل بالعمولـة عمولتـه عـن الصـفقات التـي أعطـي عنهـا بيانـات كاذبة [2].

إن حـرص المشـرع علـى مصـلحة الموكـل بـأن ألـزم الوكيـل بالعمولـة بـأن يقـدم كشـف حسـاب لـه حتـى لا يحـتفظ الوكيـل بفـرق الـثمن فـي حالـة بيعـه الصـفقة بشـروط أفضـل مـن الشـروط التـي وضــعها الموكــل، فالوكيــل بالعمولــة وإن كــان يتعاقــد باســمه الشخصــي إلا أنــه يتعاقــد لحســاب الموكـل الـذي يتحمـل كافـة أعبـاء العقـد، بيـد أنــه لا يحـق للوكيـل أن يسـتخلص لنفسـه أي فائـدة أو منفعــة خــارج العمولــة المتفــق عليهــا حتــى ولــو كانــت هــذه المنفعــة نتيجــة مهاراتــه وعلاقتــه الخاصة بالغير المتعاقد [3].

ويلـزم الوكيـل بسـرعة إخبـار موكلـه بالمعلومـات دون تبـاطؤ فقـد يـؤدي التـأخير فــي إعطــاء المعلومـات إلـى تضـييع فرصـة ملائمـة للبيـع أو الشـراء علـى الموكـل ممـا يعطـي الحـق للأخيـر مطالبة وكيله بالتعويض جراء تقصيره في هذا الجانب [4].

---

[1] د. هاني دويدار، العقود التجارية والعمليات المصرفية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، طبعة 1994، ص36 وما بعدها.

[2] د. أكرم باملكي، مصدر سابق، ص17.

[3] د. علي البارودي، مصدر سابق، ص56، د. سميحة القليبوبي مصدر سابق، ص26.

[4] د. فريد مشرقي، اصول القانون التجاري المصري، ط2، 1954، مكتب الأنجلو المصرية، مطابع دار الكتاب العربي بمصر، 1954، ص242.

وهذا ما جاء في المادة (257) من قانون التجارة العراقي والتي نصت على أنه: "على الوكيل إخبار موكله بدون تأخير عن إنجازه الوكالة بالعمولة وإذا لم يبدأ الموكل اعتراض مدة متناسبة مع مقتضيات ماهية العمل بعد وقوع الأخبار إليه يعد موافقاً حتى في حالة تجاوز الوكيل حدود الوكالة".

وقد أكدت محكمة التمييز الأردنية[1] هذا الالتزام في إحدى قراراتها والذي جاء فيه: "يترتب على الوكيل التجاري التزامان:

الأول: أن يعمل على تعريف بضائع الموكل عن طريق صفقات باسمه.

الثاني: بذل العناية اللازمة للمحافظة على مصلحة الموكل بتزويده بمعلومات صحيحة في الوقت المناسب وإذا تبين أن الوكيل لم يقم بالالتزام الثاني ولم يخبر الموكل بلزوم وقف شحن البضائع في الوقت المناسب فإنه يعتبر مسئولاً عما لحق الموكل من أضرار جراء التقصير".

يستثنى في هذا الاتجاه أن الوكيل غير ملتزم بإعطاء اسم الغير المتعاقد معه للموكل حتى لا يلجأ الأخير إلى الاتصال بالغير لإبرام الصفقة معه ومن ثم تضيع على الوكيل عمولته التي كان يأمل بالحصول عليها [2].

وإذا نازع الموكل في صحة الحساب وجب على الوكيل بالعمولة أن يثبت صحته، وجاز للموكل أن يطالب بتقديم دفاتر الوكيل أو الفواتير التي حصل عليها من الغير. وقد يترتب

---

[1] قرار صادر عن محكمة التمييز الأردنية الموقرة رقم 37 لسنة 1966 منشور في مجلة نقابة المحاميين الاردنية لسمة 1966.

[2] د. عبد القادر حسين العطير، مصدر سابق، ص342.

عليـه تقـديم الفـواتير الكشـف عـن اسـم الغيـر المتعاقـد معـه، فـي حـين أن للوكيـل الحـق فـي الاحتفـاظ بسـرية اسـم الغيـر. ولـذلك فـالأمر متـروك لتقـدير المحكمـة، فـلا تـأمر بالتقـديم إلا إذا كانـت هنـاك وقـائع معينـة تلقـي الشـك علـى صـحة الحسـاب، كمـا يجـوز لهـا أن تكتفـي بتقـديم الـدفاتر والفـواتير إلـى المحكمـة لتطلـع عليهـا بنفسـها أو بواسـطة أحـد الخبـراء، وبـذلك يتحقـق التوفيـق بـين التـزام الوكيـل بتقـديم الحسـاب وحقـه فـي الاحتفـاظ بسـرية اسـم الغيـر المتعاقـد معه[1].

[1] د. مصطفى كمال طه، العقود التجارية، دار الفكر العربي، الإسكندرية، 2005، ص118.

المبحث الثالث

الالتزام بالقيام بالعمل المكلف به بنفسه

نصت المادة (89) من قانون التجارة الأردني على أنه: "1- يجب على الوكيل بالعمولة أن يقوم بذاته بنفيذ الأوامر الصادرة إليه إلا إذا كان مجازاً له بحسب العرف أن ينيب عنه شخصاً آخر أو كانت هناك ظروف تضطره لهذه الإنابة".

وقد وضحت هذا الأمر أيضاً المادة (843) من القانون المدني الأردني حيث نصت على "1- ليس للوكيل أن يوكل غيره فيما وكل به كله أو بعضه إلا إذا كان مأذوناً من قبل الموكل أو مصرحاً له بالعمل برأيه ويعتبر الوكيل الثاني وكيلاً عن الموكل الأصلي.

2- فإذا كان الوكيل مخولاً حق توكيل الغير دون تحديد فإنه يكون مسؤولاً تجاه موكله عن خطئة في توكيل غيره أو فيما أصدره له من توجيهات.

3- وفي هذه الأحوال يحق للموكل أن يخاصم مباشرة الشخص الذي أنابه الوكيل بالعمولة عن نفسه".

نجد في نص المادتين السابقتين[1] أن الوكالة بالعمولة كالوكالة العادية تقوم على الاعتبار الشخصي الذي يتمثل بثقة الموكل بالوكيل ومن ثم فليس للوكيل أن يوكل غيره فيما وكل به كله أو بعضه إلا إذا أذن له الموكل بذلك أو كان مأذوناً له بالعمل برأيه [2].

---

[1] م/ 89 من القانون التجاري الأردني، م 843 من القانون المدني الأردني.

[2] د. عبد القادر حسين العطير، مصدر سابق، 43.

ويلتـزم الوكيـل بالعمولـة أن يبـرم العقـد المكلـف بـه مـع الغيـر بنفسـه ولـيس بواسـطة شـخص ينـوب عنـه وينبـع هـذا الالتـزام فـي أصـله مـن الثقـة والاعتبـار التـي يوليهـا الموكـل لوكيلـه، إذ تعتبر شخصيته محل اعتبار في عقد الوكالة [1].

ومـع ذلـك فـإن جانـب مـن الفقـه يـرى أن الضـرورات العمليـة هـي التـي تبـرر أن يقـوم الوكيـل بالعمولـة بإنابـة غيـره وذلـك إذا لـم يكـن هنـاك أمـر صـريح أو ضـمني يمنـع الأخيـر مـن الإنابـة ويعـود ذلـك إلـى كثـرة العقـود التـي يكلـف بهـا الوكيـل مـن جهـة وإلـى تنوعهـا وتوزعهـا داخـل إقلـيم بأكملـه أو عـدة منـاطق بشـكل ينـتج عـن هـذه الإنابـة اخـلالاً بالاعتبـار الشخصـي الـذي يقـوم عليـه عقـد الوكالـة بالعمولـة وذلـك لأن الوكيـل يأخـذ هـذا الاعتبـار بالحسـبان عنـدما يختـار نائبـه ويكـون بالنتيجـة مسـئولاً عـن سـوء اختيـاره، كمـا أن مشـكلة إنابـة الوكيـل لغيـره لا تثـور إلا عنـدما يغفـل عقـد الوكالـة بالعمولـة الـنص علـى الإنابـة، فـإن ورد فـي العقـد نـص علـى ذلـك فيطبـق ويحكم العلاقات بين طرفي الوكالة مع بعضها البعض وبينها وبين النائب من جهة أخرى[2].

وقـد أجـاز المشـرع للوكيـل بالعمولـة أن يقـوم بـإبرام العقـد مـع الغيـر بواسـطة نائـب عـن الأخيـر ويشـترط القـانون أن تكـون الإجـازة مثبتـة فـي عقـد الوكالـة بالعمولـة وبحيـث لا يكـون للإجـازة اللاحقـة أي محـل للاعتبـار، وهـذا مـا نصـت عليـه المـادة (1/843) مـدني أردنـي والتـي يقابلها المادة (708) مدني مصري.

وعنـد إجـازة الموكـل وكيلـه الإذن باسـتخدام نائـب لـه تكـون العلاقـة بـين الموكـل والوكيـل بالعمولـة تخضـع لعقـد الوكالـة بالعمولـة، أمـا بالنسـبة للعلاقـة بـين الوكيـل ونائبـه يحكمهـا عقـد

---

[1] د. محمد اسماعيل، القانون التجاري الأردني، ج1، ط1، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، 1994، ص324.

[2] د. سميحة القليوبي، شرح القعود التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1978.

الوكالـة المبـرم بينهمـا وفـي هـذا العقـد يمـنح النائـب قـدر معـين مـن السـلطة ينفـذ مـن خلالـه مـا كلـف بـه ويلـزم النائـب ببـذل عنايـة الرجـل المعتـاد فـي تنفيـذ وكالتـه وأن يحـافظ علـى البضـائع التـي وكـل بهـا وفـي المقابـل يلتـزم الوكيـل بالعمولـة فـي مواجهـة نائبـه يـدفع عمولـة متفـق عليهـا ورد النفقـات التـي تترتـب علـى عقـد الوكالـة بالعمولـة وتعويضـه عمـا يصـيبه مـن ضـرر نتيجـة تنفيد الوكالة.

ويكـون كـل مـن الوكيـل بالعمولـة ونائبـه فـي مواجهـة الموكـل متضـامنين فـي المسـؤولية، بحيـث يسـتطيع أن يعـود الموكـل علـى أي منهمـا بالـدين كلـه كمـا يسـتطيع أن يعـود عليهمـا مجتمعان [1].

أمـا بالنسـبة لعلاقـة الموكـل بالوكيـل الثـاني فـي هـذه الحالـة يكـون لكـل منهمـا أن يرجـع علـى الآخـر بـدعوى مباشـرة، فيسـتطيع الموكـل أن يطالـب النائـب بكـل مـا يسـتطيع أن يطلبـه مـن وكيلـه، مـن ذلـك تنفيـذ الوكالـة، تقـديم حسـاب عـن وكالتـه، كمـا يسـتطيع النائـب أن يطالـب الموكـل بكـل المطالـب الـذي يسـتطيع أن يعـود بهـا الوكيـل بالعمولـة علـى موكلـه كالمطالبـة بالتعويض إذا كان له محل كما له بالمطالبة بالعمولة [2].

أمـا إذا جـاءت الإنابـة فـي عقـد الوكالـة بالعمولـة مطلقـة بحيـث يتـرك للوكيـل بالعمولـة حـق توكيـل الغيـر دون تحديـد وفـي هـذه الحالـة يطبـق حكـم المـادة (2/843) مـدني أردنـي ففـي هـذه الحالـة إذا أخطـأ الوكيـل فـي اختيـار نائبـه يكـون الوكيـل بالعمولـة مسـئولاً فـي مواجهـة موكلـه عـن

---

[1] د. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص49.

[2] د. حسني المصري، مصدر سابق، ص 140.

خطئه في اختيار نائبه أو فيما يصدره له من تعليمات، ويعتبر كما لو كان العمل قد صدر عنه شخصياً.

أما إذا كان الوكيل غير مأذون بالإنابة من قبل موكله فإنه أيضاً يجوز له أن يعين له نائباً حسب الاستثناء الوارد في المادة (89) تجارة أردني والتي حددتها في حالتين: الأولى إذا كان العرف التجاري يقضي بأن ينيب الوكيل نائباً لإبرام العقد مع الغير فيكون للعرف والذي قد يكون عاماً مستقر عليه في التجارة وقد يكون عرفاً محلياً بمنطقة أو مناطق محددة، قوته في إجازة تصرف الوكيل بالعمولة، حتى مع خلو النص على الإنابة في العقد، أما الحالة الثانية إذا توافرت ظروف اضطرت الوكيل بالعمولة إنابة غيره لإبرام العقد مع الغير وقد تتعلق الظروف بالمكان كبعد المسافة وصعوبة المواصلات وتوافر أسباب قاهرة كالحرب وسوء الأحوال الجوية، وقد تتعلق بالطابع الفني للعملية محل التكليف[1].

كما له أن ينيب شخصاً آخر إذا كانت هناك ظروف تضطره للجوء إلى هذه الإنابة كما لو كان مريضاً أو على سفر [2].

---

[1] د. محمد الجبر، العقود التجارية وعمليات البنوك في السعودية. النسخة الأخيرة، عمادة شؤون المكتبات، جامعة الملك سعود، مطابع الملك سعود، الرياض، 1994، ص 193.

[2] د. عبد القادر حسين العطير، مصدر سابق، ص342.

المبحث الرابع

التزام الوكيل بالعمولة بعدم التعاقد مع نفسه باسم موكله إلا برضاه

يلتـزم الوكيـل بالعمولـة بـأن لا يكـون طرفـاً ثانيـاً فـي العقـد المكلـف بإبرامـه مـع الغيـر كطـرف أصـيل اسـتناداً إلـى عقـد الوكالـة بالعمولـة، فـإن كـان مـوكلاً بشـراء سـلعة مـا فلـيس لـه أن يبتاعهـا مـن عنـد نفسـه وإن كـان مـوكلاً ببيـع سـلعة مـا فلـيس لـه شـراؤها لنفسـه وهـذا مـا تقـره أغلـب التشريعات الحديثة والاجتهاد عند خلو القانون من نص صريح على هذا المنع [1].

وهـذا الالتـزام الـذي يقـع علـى عـاتق الوكيـل بالعمولـة تجـده أن المـادة (90) تجـارة أردنـي قـد نصت عليه بقولها: "لا يحق للوكيل بالعمولة أن يتعاقد مع نفسه باسم موكله إلا برضاه".

إن فـي تعاقـد الوكيـل بالعمولـة مـع نفسـه فسـخاً لعقـد الوكالـة بالعمولـة وخروجـاً بـه عـن طبيعته" [2]

ويرجـع سـبب هـذا المنـع أن الوكيـل بالعمولـة قـد يفـرط بمصـلحة الموكـل تحقيقـاً لمصـلحته هـو[3]. كمـا أن الوكيـل بالعمولـة بتعاقـده مـع نفسـه يكـون مخالفـاً لاتفاقـه مـع موكلـه، فوظيفـة الوكيـل بموجـب العقـد (عقـد الوكالـة بالعمولـة) التوسـط ولـيس التعاقـد المباشـر، ذلـك أن الوكالـة بالعمولـة عمـل مـن أعمـال التوسـط وتوجـب أن يكـون الوكيـل بالعمولـة طرفـاً فـي التعاقـد مـع

---

[1] د. رزق الله أنطاكي، د. نهاد السباعي، الوسيط في العقود التجارية البرية، ج2، القسم السابع، مطبعة جامعة دمشق، دمشق، 1962، ص573.

[2] د. فريد مشرقي، اصول القانون التجاري المصري، ط2، 1954، مكتبة الأنجلو المصرية، مطابع دار الكتاب العربي بمصر، 4-9، ص465.

[3] د. فوزي محمد سامي، مصدر سابق، ص287

الغير ولا يعتبر الأخير طرفاً في عقد الوكالة بالعمولة وإنما هو طرف في العقد الذي يتوسطه الوكيل ويبرمه باسمه الشخص لحساب الموكل [1].

ويلتزم أيضاً الوكيل بالعمولة بعدم التعاقد مع نفسه إلا بموافقة الموكل حسب نص المادة 90 تجاري اردني، وهنا حالة الوكيل الذي يتعاقد باسمه الشخصي لصالح موكلين كأن يكون أحدهما بائعاً والآخر مشترياً، ففي مثل هذه الحالة يتعاقد مع نفسه لا لمصلحته الشخصية بل لمصلحة طرفين فهو يمثل تناقض مصالح كل من طرفي العقد فالبائع يرغب في الحصول على زيادة ثمن المبيع والمشتري يرغب في الحصول على المبيع بثمن رخيص، ولذا فإن الخوف من أن يضر تصرف الوكيل بأحدهما لحساب الآخر مما يجعل أحدهما مثرياً على حساب الآخر الأمر الذي لا يجيز للوكيل أن يقوم بمثل هذا التصرف [2].

وقد أكدت هذا الموضوع المادة (115) مدني أردني والتي نصت على أنه "لا يجوز للشخص أن يتعاقد مع نفسه باسم من ينوب عنه سواء أكان التعاقد لحسابه هو أو لحساب شخص آخر دون ترخيص من الأصيل وعلى أنه يجوز للأصيل في هذه الحالة أن يجيز التعاقد، وهذا كله مع مراعاة ما يخالفه مما يقضي به القانون أو قواعد التجارة".

وترد على هذا الالتزام بعض الاستثناءات منها استثناء مقرر بموجب النص القانوني الذي يقرر المنع ويركز في إجازة تعاقد الوكيل بالعمولة مع نفسه بإجازة موكله وقد تكون الإجازة سابقة للتعاقد وقد تكون لاحقة، حيث تنطبق عليها القاعدة القانونية المقررة في

---

[1] د.حسني المصري، مصدر سابق، ص39.

[2] د. رضا عبيد، القانون التجاري، القاهرة، الطبعة الخامسة، 1984، ص252.

القانون المدني والتي تنص على "إن الإجازة اللاحقة في حكم الوكالة السابقة"[1]، وإذا كان النص القانوني يسمح بهذا الاستثناء إلا أن جانب الفقه يقرر عدم جواز ذلك لأن مصلحة الوكيل تبقى متوافرة في هذه الحالة، وقد ذهب بعض الفقه إلى حصر الاستثناء بحالة الموكل الذي يطلب البيع بسعر معين ومع ذلك فإن الضرر قد يلحق الموكل في هذه الحالة نتيجة عدة أسباب كتلاعب الوكيل بامتناعه عن بيع البضاعة الراغب في شرائها حتى تتوافر لديه النقود اللازمة أو أنه يمتنع عن بيعها بسعر أعلى من المحدد أو بشروط أحسن ثم أن المركز المالي للوكيل لا يبرر الاطمئنان إلى سهولة الوفاء وتعتبر سوء النية متوافرة في هذه الحالة فمن حسن النية أن يبادر الوكيل بالعمولة الاتصال مباشرة مع موكله لأخذ العملية لنفسه [2].

كما يرى جانب من الفقه جواز أن يقوم الوكيل بالعمولة بتكوين العقد مع نفسه لمصلحة طرفين أحدهما بالبيع والثاني بالشراء وقد أسس هذا الرأي صحة هذا التصرف على قصد أصحاب الشأن وهو تعاقد كل موكل مع شخص آخر بواسطة الوكيل بالعمولة وإذا كان هذا الفريق يسمح بهذا التصرف على إطلاقه، فإن فريق آخر من الفقهاء قد اشترط لصحة هذا التصرف أن تكون تعليمات الطرفين الموكلين محددة بشكل ينفي أي تعارض لمصالحهما أو تلاعب أو غبن يلحق بهما ويكون ذلك إذا كان السعر محدداً من الطرفين أو كان داخلاً في التسعير الجبري، في حين أنه إذا كانت التعليمات فضفاضة يملك فيها الوكيل حرية

---

[1] م (839) من قانون مدني اردني رقم 43 لسنة 1976.

[2] د. علي العريف، شرح القانون التجاري المصري، ج1، ط2، مطبعة أحمد مخيمر، 1955، دار الإدريس للطباعة والتجارة والدراسات والأبحاث والاستشارات، عمان، 1955، ص28.

التصرف ومثاله البيع بالسعر الأفضل يرى هذا الفريق أن ذلك يوجد محلاً للخوف من غبن أحد الطرفين بسبب تعارض المصالح ويبرهن على صحة رأيهم بقولهم:

"إن قواعد حسن النية تلزم الوكيل بالرجوع إلى الطرفين والتفاهم معهما على الشروط التي يراها ملائمة بدلاً من القضاء بينهما في غيبتهما، خصوصاً إن صلاحية الشخص للوكالة والأمانة ليس معناها صلاحيته حتماً للقضاء بين المصالح المتعارضة الذي يحتاج إلى صفات قد لا تتوافر في هذا الوكيل"، وقد ذهب فريق ثالث إلى بطلان تصرف الوكيل بالعمولة في هذه الحالة استناداً إلى القواعد العامة والنصص القانونية التي تمنع التصرف إطلاقاً"[1].

إن الاستثناء الذي لا يوجد فيه تعارض للمصالح بين الأطراف وأن العقد الذي تم وفقاً لتعليمات محددة وواضحة لا مجال لأي تلاعب أو غبن فإن أصحاب هذا الرأي حجتهم أقرب إلى الصواب.

كذلك يستثنى من هذا المنع بيوع البورصة المسعرة ويشمل ذلك بيع البضائع والأوراق التجارية والمالية المسعرة في البورصة حيث يجوز للوكيل بالعمولة أن يبيع لموكل بضاعة نفسه وأوراقه التجارية وأن يشتري لنفسه مايكلفه الموكل ببيع من الأوراق التجارية والبضائع[2].

---

[1] د. علي جمال الدين عوض، الوجيز في القانون التجاري، النسخة الأخيرة، دار النهضة العربية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، 1982، ص138.

[2] د. صلاح الدين الناهي، مرجع سابق، ص304.

نجد في مثل هذه الحالات تتحول علاقة الوكيل بالموكل إلى علاقة بائع ومشترٍ وبالعكس ومن ثم فلا مجال لتقدير حق للوكيل بالعمولة في الأجر مقابل ما قام به من عمليات بيع وشراء [1].

" وذهب الرأي الراجح فقهاً إلى أن الوكيل بالعمولة الذي يتعاقد مع نفسه سواء كان الموكل قد أذنه بذلك قبل إبرام العقد أم لاحقاً يؤدي إلى تجريد العقد المبرم من وصفه عقد الوكالة بالعمولة بحيث أصبح عقد عادي" [2].

فإذا أقدم الوكيل على القيام بالتصرف الذي يكون هو طرفاً ثانياً فيه دون إذن من الموكل جاز للموكل أن يعتبر العقد باطلاً بالنسبة إليه وله أن يطلب التعويض عن عدم تطبيق الوكالة بالشكل الذي أراده. ومع ذلك فله أن يجيز تصرف الوكيل أي يصححه فيكون تصرفاً سليماً انطلاقاً من قاعدة الإجازة اللاحقة كالوكالة السابقة [3] وتأسيساً على أن هذا البطلان ليس مطلقاً وأنه بطلان نسبي مقرر لمصلحة الموكل إن شاء تمسك به وإن شاء تنازل عنه[4].

وبما أن الوكيل بالعمولة يمتنع عليه أن يبرم العقد مع نفسه، فإن الموكل يملك إذا توجس الشك في ذلك أن يطالب الوكيل بإثبات وجود الطرف الثاني عن طريق الاطلاع الجزئي على مستندات وفواتير العملية التي قام بها الوكيل والتي تثبت اسم الطرف الثاني [5] فإن ثار

---

[1] د. محسن شفيق، مصدر سابق، ص29.

[2] د. فريد مشرقي، مصدر سابق، ص249.

[3] م. 839، القانون المدني الأردني رقم 13، لسنة 1976.

[4] د. عبد القادر حسين العطير، مصدر سابق، ص344.

[5] د. محمد صالح بك، شرح القانون التجاري المصري، ج1، مكتبة عبد الله وهبة، 1945، ص321.

نـزاع بـين الوكيـل والموكـل حـول هـذه المسـألة جـاز للمحكمـة التأكـد مـن وجـود الطـرف الثـاني ومـن الاطــلاع علــى دفــاتر الوكيــل باعتبــاره تــاجراً دون أن يــتمكن الموكــل مــن معرفــة اســم الغير[1] .

ويسـبب الاطـلاع علـى دفـاتر الوكيـل ومسـتنداته ضـرراً بالغـاً لـه وخصوصـاً إذا كـان حسـن النيـة إظهـار اسـم الغيـر الـذي يتعاقـد معـه الوكيـل والـذي قـد يـؤدي إظهـاره إلـى اسـتغناء الموكـل عـن وكيلـه فـي الصـفقات اللاحقـة مـع هـذا الغيـر ولـذلك فـإن المحكمـة تقـوم بـالتحري عـن اسـم الغيـر، فـإذا تبـين عـدم وجـود الطـرف الثـاني فيكـون للموكـل حـق الاطـلاع عليـه، ولـه رفـض الصفقة والمطالبة بالتعويض [2].

---

[1] د. محمد سامي مكور، د. علي حسن يونس، العقود التجارية، دار الفكر العربي، القاهرة، ص128.

[2] د. رزق الله أنطاكي، ونهاد السباعي، مصدر سابق، ص 274.

المبحث الخامس

الالتزام بتقديم حساب للموكل عن العمل الذي قام به بوكالته

يخلو قانون التجارة الأردني من نص يلزم الوكيل بالعمولة بتقديم حساب عن وكالته، مما يقتضي إلى الرجوع إلى القانون المدني الذي عالج هذه المسألة في المادة (856) منه والتي تنص على أنه "يلتزم الوكيل أن يوافي موكله بالمعلومات الضرورية عما وصل إليه في تنفيذ الوكالة وبأن يقدم الحساب عنها" [1]

ويرجع أساس التزام الوكيل بالعمولة بتقديم حساب عن وكالته، إلى تمكين الموكل من سرعة الاستفادة والانتفاع بالتعاقد مع الغير [2].

ولما كان تنفيذ الوكالة قد يستغرق وقتاً غير قصير، لذلك يجب على الوكيل أن يطلع موكله على الحالة التي وصل إليها تنفيذ الوكالة والخطوات التي اتخذها لتنفيذها، من تلقاء نفسه وكلما طلب منه الموكل ذلك، فهي أوقات معقولة، فإذا كان موكل ببيع بضاعة لحساب الموكل، وجب عليه أن يخطر الموكل بالخطوات الهامة التي اتخذها في إنجاز الصفقة، حتى يكون الموكل على بينة من الأمر، فلا يتصرف تصرفاً يتعارض مع تصرف الوكيل، كأن يبيع البضاعة التي كلف الوكيل ببيعها. وإذا قام بالبيع وقبض ثمن البضاعة، وجب

---

[1] يقابلها المادة (705) مدني مصري، والمادة (283) تجارة عراقي.

[2] د. علي البارودي، مصدر سابق، ص67.

عليه أن يخطره بما قبض، فلعل الموكل يريد استغلال هذا المبلغ فيكلف الوكيل بشراء بضاعة لحسابه [1].

ويشترط أن يكون الحساب شاملاً كافياً متضمناً جميع الفواتير والمستندات التي تشمل المبالغ المنفقة أو المحصلة من الوكيل لحساب الموكل [2].

كما يشترط أن يكون الحساب حقيقياً وصادقاً ويكون ذلك عندما تتطابق الفواتير والمستندات القيود الواردة في دفاتر الوكيل، فلا تحتوي بيانات كاذبة، ومن ذلك ما استقر عليه الفقه من عدم مشروعية نظام الفاتورتين أو الفواتير المزدوجة والذي يقوم على أن يأخذ الوكيل من الغير فاتورتين يحتفظ بأحدهما لنفسه وتكون بالثمن الحقيقي ويقدم الأخرى لموكله وتكون بثمن أعلى [3] وإذا كان الحساب المقدم من الوكيل لا يعبر بصدق وأمانة عن الحقيقة، فإن الوكيل قد يعد بسبب ذلك مرتكباً لجريمة اساءة الائتمان [4] وهنا جاز للموكل رفض الصفقات التي تتعلق بها هذه البيانات فضلاً عن حقه في المطالبة بالتعويض، وعدم استحقاق الوكيل أجراً من الصفقات المذكورة جزاءً على ما قدمه من بيانات كاذبة بهذا الشأن[5].

وهذا ما أكدته المادة (2/256) تجارة كويتي حيث قالت: "يجب أن يكون هذا الحساب مطابقاً للحقيقة، فإذا تضمن عن عمد بيانات كاذبة، جاز للموكل رفض الصفقات التي

---

[1] د. عزيز العكيلي، مصدر سابق، ص354.

[2] جورج حزبون، مصدر سابق، ص32.

[3] د. الياس حداد، القانون التجاري، جامعة دمشق، دمشق، 1981، ص242.

[4] د. مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص316، د علي البارودي، مرجع سابق، ص69

[5] د. أكرم ياملكي، العقود التجارية 22، الوكالة والوكالة بالعمولة والدلالة، ص7.

تتعلق بها هذه البيانات فضلاً عن حقه في المطالبة بالتعويض ولا يستحق الوكيل أجراً عن الصفقات المذكورة".

كذلك يجب على الوكيل بالعمولة أن يقدم الحساب للموكل بالسرعة الممكنة التي تمكن الأخير من الانتفاع بالتعاقد، ويكون ذلك في المواعيد المتفق عليها أو التي جرى عليها العرف التجاري أو التعامل المسبق، وقد يكون ذلك في نهاية عقد الوكالة إذا كان محدد المدة، إلا أنه قد يوجد اتفاق خاص بين الموكل والوكيل على إعفاء الأخير من تقديم الحساب [1].

فإذا قدم الحساب إلى الموكل وقام بإقراره تبرأ ذمة الوكيل بالعمولة، إلا إذا أثبت الموكل وقوع الغش من قبل الوكيل ولو كان ذلك بعد فترة طويلة من تقديم الحساب [2].

ويلتزم الوكيل برد كل ما تسلمه لحسابه حتى لو لم يكن مستحقاً للموكل، فليس للوكيل أن يبحث فيما تسلمه الموكل، وإذا لم يرد الوكيل ما بيده من مال الموكل أو تصرف فيه واستعمله لصالحه ارتكب جريمة التبديد المعاقب في قانون الجزاء بالإضافة إلى المسئولية المدنية [3].

وبعد أن يقدم الوكيل الحساب إلى موكله، يلزم أن يقوم بنقل ملكية البضائع والحقوق العينية إلى موكله مباشرة وفي هذا المجال استقر العمل في العلاقة بين الوكيل والموكل أن تنتقل الحقوق العينية مباشرة من ذمة الوكيل إلى ذمة الموكل، حيث يقتصر دور الوكيل على

---

[1] د. جورج حزبون، مصدر سابق، ص32-33.

[2] د. محمد مدكور. د. علي يونس، مصدر سابق، ص135.

[3] د. عبد الرزاق السنهوري، مصدر سابق، ج7، ص493.

مجرد حيازة البضاعة ويبنى هذا الحكم باعتبار أن نية الوكيل بتعاقده مع الغير لا تتصرف إلا إلى القيام بالتصرفات القانونية لحساب موكله ولا تمتد إلى تملك محل العقد، فالمالك الفعلي للبضاعة هو الموكل أما الوكيل فهو مجرد حائز وتختلف بذلك الحقوق العينية عن الحقوق الشخصية التي تستقر في ذمة الوكيل باعتباره يتعاقد باسمه الشخصي، ويبنى على ذلك أن الوكيل يعتبر هو الوحيد المسئول شخصياً أمام الغير[1].

ويستثنى من هذا الالتزام بالنظر إلى طبيعة العمل المكلف به الوكيل مثل تكليفه ببيع شيء معين دون قبض ثمنه، وبالنظر لظروف المعاملة والصلة الوثيقة بين الطرفين، مثل توكيل أحد الزوجين الآخرين إدارة أمواله، إضافة إلى اتفاق الموكل مع الوكيل على عدم تقديم حساب سواء كان الاتفاق صريحاً أو ضمنياً [2].

---

[1] د. علي جمال الدين عوض، مصدر سابق، ص 149.

[2] د. عزيز العكيلي، مصدر سابق، ص380.

المبحث السادس

التزام الوكيل بالعمولة بضمان تنفيذ العقد المبرم مع الغير

الأصل أن الوكيل بالعمولة، كالوكيل التجاري العادي، الذي تقتصر التزاماته على تنفيذ العمل الموكل به وفق تعليمات الموكل والمحافظة على أموال الموكل واطلاعه على سير الوكالة وتقديم حساب إليه عنها، ولا يلتزم بضمان تنفيذ الغير الذي تعاقد معه بالتزاماته. ولكن استثناء من هذا الأصل، يكون الوكيل بالعمولة ضامناً لوفاء الغير بالتزاماته إذا نص عرف تجاري أو نص قانوني خاص بهذا الضمان، أو نص عليه صراحة في عقد الوكالة بالعمولة.

وهذا ما أكدته المادة (92) من قانون التجارة الأردني على ذلك بنصها:

"1- فيما عدا الحالة المذكورة في المادة السابقة لا يكون الوكيل بالعمولة مسؤولاً عن عدم الوفاء أو عن عدم تنفيذ سائر الالتزامات المترتبة على الذين تعاقد معهم إلا إذا كفلهم أو كان العرف التجاري في المحل الذي يقيم فيه يقضي بذلك.

2- يحق للوكيل بالعمولة الذي يكفل من يتعاقد معه أن يتناول عمولة خاصة باسم (عمولة ضمان).

3-وتحدد هذه العمولة عند عدم الاتفاق عليها بحسب عرف المحل الذي تم فيه التعاقد".

ونظراً لكون الموكل أجنبياً عن العقد الذي يبرمه الوكيل لحسابه، ونظراً لكون أن الوكيل قد يتراخى عن تنفيذ التزاماته المنبثقة عن عقد الوكالة بالعمولة الأمر الذي يعرض الموكل لمخاطر جدية سيما إذا أفلس الوكيل بالعمولة قبل أن ينهي الصفقة، فقد أشارت

المادة (92) تجارة أردني إلى شروط ضمان وكيل العمولة لتنفيذ الالتزامات الملقاة على عاتق الغير، وقررت أن شرط الضمان لا يفترض، وإنما يجب أن ينص عليه العقد صراحة أو ينص عليه القانون أو يقضي به العرف التجاري المحلي في المكان الذي يمارس فيه الوكيل بالعمولة نشاطه.

فالوكالة بالعمولة تتميز عن الوكالة العادية بطبيعة الشيء محل الوكالة، فإذا كان من عروض التجارة اعتبرت الوكالة بالعمولة، ومن ثم تسري عليها أحكام قانون التجارة التي تجيز اعتبار الوكيل بالعمولة ضامناً تنفيذ العقد بناءً على إرادة الطرفين ولو كانت ضمنية أو إعمالاً للعرف التجاري.

ويحقق شرط الضمان فائدة عظيمة للموكل في أن يجنبه مخطر طلب إشهار إفلاس الغير في حالة عجزه عن الوفاء بحيث يتحمل هذه المخاطر الوكيل نفسه، فنتج عن ذلك أن الموكل غالباً ما يكون بعيداً عن الأسواق الأجنبية مما يجعل من الصعب عليه الحكم على سلامة الوضع المالي للغير [1].

وجرى العرف التجاري منذ العصور الوسطى في إيطاليا على إيجاد شرط خاص في عقد الوكالة بالعمولة يسمى شرط الضمان والذي يعرف بأنه "شرط يلتزم الوكيل بالعمولة

---

[1] د. عبد القادر حسين العطير، مصدر سابق 434.

بمقتضاه بضمان تنفيذ الصفقة إذا لم يوف الغير الالتزامات الناشئة عن العقد الذي أبرمه الوكيل معه لحساب الموكل وذلك مقابل عمولة خاصة تسمى عمولة ضمان [1].

وتطبيق شرط الضمان قد يكون بنص القانون، كما هو الحال بالنسبة للوكيل بالعمولة بالنقل والذي يضمن تنفيذ عقد النقل، وسماسرة الأوراق المالية الذين يوجب عليه القانون ضمان تنفيذ العمليات التي تتم بواسطتهم، وهذا ما هو مقرر في قانون التجارة المصري، وخلا منه قانون التجارة الأردني[2].

كما قد يكون شرط الضمان بالاتفاق كما في حالة الوكيل بالعمولة بالبيع فيضمن لموكله الوفاء بالثمن عند حلول الأجل، كما قد يرد في حالة الوكيل بالعمولة بالشراء فيضمن التزام الغير بتسليم البضاعة، وفي هاتين الحالتين لا يستطيع الوكيل بالعمولة المحلي أن يدفع في مواجهة موكله بالرجوع إلى الغير أولاً أو يدفع بامتناع الغير عن التنفيذ أو بانتظار حصول الوفاء منه، إنما يلتزم الوكيل بالوفاء للموكل ومن بعد الرجوع على الغير بذلك [3].

ويستوعب شرط الضمان ملائمة الغير وحسن نيته والقوة القاهرة التي تمنع التنفيذ على الغير، كذلك الحالات التي لا يلتزم فيها الغير. ولا يعفى الوكيل بالعمولة من الضمان

---

[1] د. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص67.

[2] د. مراد منير فهيم، القانون التجاري، العقود التجارية وعمليات البنوك، منشأة المعارف بالإسكندرية، 1987، ص77.

[3] رضا عبيد، القانون التجاري، ط5، ص255.

إلا في حالة خطأ الموكل الذي يمنع الغير من تنفيذ الصفقة، مثال ذلك إذا كانت البضاعة التي تسلمها الغير من الوكيل معيبة[1].

ويستحق الوكيل بالعمولة أجراً خاصاً [2] وهذا الأجر مقابل شرط الضمان، وقد جرى العمل على أن تحدد المحكمة هذا الأجر عند عدم وجود اتفاق أو عرف بشأنه، وعلة تقرير هذا الأجر الخاص، طبيعة الالتزامات الملقاة على عاتق وكيل العمولة فهو ملتزم بتحقيق نتيجة وليس بذل عناية، والوكيل بالعمولة لا يقبل أن يتحمل شرط الضمان إلا إذا دفعت له عمولة خاصة غير العمولة المتفق عليها أصلاً.

وقد ثار خلاف بين الفقهاء حول التكييف القانوني لالتزام الوكيل بالعمولة بضمان وفاء الغير المتعاقد معه بالتزامه، فمنهم من اعتبره كفالة من الوكيل بالعمولة مع الغير [3] ومنهم من اعتبره تأميناً [4] ومنهم من يعتبره التزاما أصلياً خاصاً:[5] فالاتجاه الأول يرى أن عقد الضمان هو عقد كفالة إذ أن الوكيل يكفل من يتعاقد معه في وفائه بالالتزامات المترتبة عليه لصالح الموكل وذلك تأسيساً على ما ورد في الفقرة الثانية من المادة (92) والتي تتكلم عن الوكيل الذي يكفل من يتعاقد معه مقابل عمولة ولذا كان التزام الوكيل التزاماً تبعياً يدور وجوداً وعدماً مع عقد الوكيل مع الغير وأن الملتزم الأول بالوفاء هو الغير في مواجهة

---

[1] سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص69.

[2] م(2/93) من قانون التجارة الأردني

[3] د. علي حسن يونس، العقود التجارية مصدر سابق، ص126.

[4] د. مصطفى كمال طه، الوجيز في القانون التجاري المصري، مصدر سابق، 379.

[5] د. أكرم ياملكي، مصدر سابق، ص36.

الموكل فإن عجز عن ذلك قام الوكيل بذلك باعتباره كفيلاً له لدى الموكل [1]. وقد وجه نقداً لهذا الرأي على أساس أن الوكيل الضامن لا يستطيع في مواجهة موكله أن يدفع بالتجريد أو بالدفوع التي يكون للغير أن يدفع بها دعوى الموكل (فيما عدى فعل الموكل) وبالتالي فإن مركز الوكيل الإضافي أقسى من مركز الكفيل، كما أن الكفالة لا بد أن تستند لوجود مدعي أصلي وفي الوكالة بالعمولة لا يوجد أي علاقة بين الموكل والغير فالغير لا يعتبر مديناً للموكل [2]. ومنهم من يرى أن هذا الشرط نوع من التأمين يأخذ فيه الوكيل مركز المؤمن والموكل مركز المؤمن له وتعتبر الزيادة في العمولة قسط التأمين الذي يضمن الخطر ممثلاً في عدم تنفيذ الغير لالتزاماته. وقد وجه نقد حاد لهذا الرأي تأسيساً على الاختلاف البين بين هذا الشرط والتأمين، فالوكيل الضامن لا يقتصر ضمانه بموجب هذا الشرط على خطر إعسار الغير، بل يتعداه إلى عدم التنفيذ في كل صورة ويشمل ذلك امتناع الغير عن التنفيذ دون إعسار، ثم أن الموكل لا يلزم كما هو الحال بالنسبة للمؤمن له بإثبات وقوع الخطر المؤمن ضده [3].

في حين يرى جانب آخر من الفقه أن شرط الضمان هو شرط يتضمن اتفاقاً من طبيعة خاصة مرتبطاً بالعقد الأصلي الذي يتضمنه وهو عقد الوكالة بالعمولة، ولا يصح

---

[1] د. عبد القادر حسين العطير، مصدر سابق، ص349.

[2] د. ثروت عبد الرحيم، القانون التجاري المصري، ج3، دار النهضة العربية، ص1164.

[3] د. فوزي محمد سامي، شرح القانون التجاري الأردني، ج1، ط1، مكتبة دار الثقافة والتوزيع، 1994، ص433.

تفسير الطبيعة القانونية لهذا الشرط على ضوء العقود المسماة المعروفة في القانون المدني، إذ نشأ هذا الشرط نشأة عرفية دون استناد إلى القواعد العامة في القانون المدني [1].

ونعتقد أن هذا الرأي الأخير لا ينال من سلامة الرأي الأول، لأن القواعد القانونية نشأت نشأة عرفية ثم قننت في نصوص تشريعية وبصورة خاصة القواعد التي تحكم النشاط التجاري، والعقود المسماة في القانون المدني تعد القواعد العامة التي تستند إليها أحكام القانون التجاري فيما لم يرد بشأنه نص في القانون الأخير يمكن الاستناد إليه لتكييف بعض المسائل التجارية [2].

---

[1] د. علي جمال الدين، مصدر سابق، ص141.

[2] د. عزيز العكيلي مصدر سابق، ص375.

المبحث السابع

التزام الوكيل بالعمولة بالقيام بجميع الأعمال المادية والقانونية اللازمة للمحافظة على البضاعة وبذل عناية الرجل المعتاد في ذلك

يلتزم الوكيل بالعمولة أن يقوم بالأعمال المادية والقانونية التي تحافظ على أموال موكله.وتتنوع أعماله بين أن تكون قانونية بحتة مثال ذلك (التأمين وعمل إجراءات الحجر الصحي على البضاعة ودفع الرسوم ..إلخ) وقد تكون مادية ومثال ذلك (التخزين، والنقل ... إلخ) وعند قيام الوكيل بالعمولة بالأعمال المادية فإنه يكون في مركز الوديع ومركز الوكيل عند قيامه بالتصرفات القانونية، ومع ذلك فإن العمل الذي يقوم به مادياً كان أو قانونياً يعتبر وحده واحدة وهو ما يشكل أعمال الوكالة بالعمولة ذلك أن العمل المادي يكون ثانوياً وتابعاً للعمل القانوني [1].

ويلتزم الوكيل بالعمولة بمعاينة البضاعة وفحصها والتأكد من سلامتها، فإن كان وكيلاً بالشراء ألزم أن يتحرى العيوب بالبضاعة بحيث وجب عليه رفض استلامها إذ كان فيها عيوب ظاهرة، وإن كان الوكيل قد يعذر في حالة العيوب الخفية التي يصعب اكتشافها، إلا أن الموكل يستطيع بواسطة وكيله الرجوع على الغير (البائع) بالتعويض أو الفسخ بل أن

---

[1] د. علي يونس، مرجع سابق، ص192.

الوكيل يقع عليه واجب إقامة دعوى التعويض أو الفسخ ضد الغير في هذه الحالة حفاظاً على حقوق موكله [1].

وقد تكون البضاعة من النوع الذي يخشى تعرضها للفساد أو الهلاك وفي هذه الحالة يلتزم الوكيل إخطار موكله بذلك وأن يسارع إلى بيعها قبل ورود الرد من الموكل إن كان بقاؤها هذه المرة قد يؤدي إلى فسادها [2] فالوكيل بالعمولة مسؤول عن فحص البضاعة المكلف بشرائها لبيان خلوها من العيوب الظاهرة أما العيوب الخفية فلا يضمنها كالبائع إلا إذا كان وكيلاً بالعمولة ضامناً [3].

كذلك يلتزم الوكيل بحفظ الأشياء التي يجوزها لحساب الموكل وأنه مسئول عن الأضرار التي تلحق بها. فالأشياء غالباً ما تكون في حيازته وهي في طريقها إلى الموكل، وهذا الالتزام يقع على عاتقه سواء كان وكيلاً بالبيع أو الشراء فيتخذ ما يلزم لضمان وقايتها من التلف والهلاك عند استلامها ونقلها أو الاحتفاظ بها في المخازن حتى بيعها، وهو مسئول عن ضياعها أو تلفها إلا إذا حدث ذلك بقوة قاهرة[4].

كما يقع على عاتق الوكيل التزاماً بالمحافظة على البضائع المحبوسة وأن يقدم حسابا عن غلتها للموكل وهذا ما ورد في المادة (1/390) مدني أردني والتي تنص على أن من احتبس الشيء أن يحافظ عليه وأن يقدم حساباً عن غلته".

---

[1] د. علي البارودي، مرجع سابق، ص66.

[2] د. فوزي محمد سامي، مصدر سابق، ص289.

[3] د. يعقوب يوسف صرخوة، العقود التجارية في القانون الكويتي، رقم 68، لسنة 1980، الكويت 1986، ص365.

[4] د. علي جمال الدين عوض، مصدر سابق، ص135.

كما يقع على كاهل الوكيل في حالة البضاعة التي تكون على وشك الهلاك أو التلف أن يلجأ إلى القضاء للحصول منه على إذن ببيع الشيء المحبوس، حيث ينقل حق الحبس من البضائع إلى الثمن وهذا ما نصت عليه المادة (2/390) مدني أردني بقولها "وله أن يستصدر إذناً من المحكمة ببيع الشيء المحتبس إذا كان يخشى عليه الهلاك أو التعيب وذلك وفقاً للإجراءات الخاصة ببيع المرهون حيازة وينتقل حق الاحتباس من الشيء إلى ثمنه.

والتزام الوكيل بالعمولة بأعمال حفظ البضاعة تجد لها أساس في النص القانوني فبالرجوع إلى المادة (846) مدني أردني نجدها تنص على أنه: "يعتبر المال الذي قبضه الوكيل لحساب موكله في حكم الوديعة فإذا هلك بيده بغير تعد أو تقصير فلا ضمان عليه"

وقد جاءت في المواد (296) و (298) و(299) من قانون التجارة العراقي نصوص تتعلق بحفظ البضاعة وتتركز في النقاط التالية:

1- أن الوكيل يلزم بتمييز البضاعة محل التوكيل فلا يبدل علامات البضاعة العائدة لموكله إلا إذا كان مأذوناً بذلك بصراحة.

2- يلزم الوكيل بالعمولة بوضع علامة خاصة على مال كل شخص يوكله والغرض هنا أن الأموال الموجودة عند الوكيل من جنس واحد وتعود لموكلين متعددين وذلك حتى يميز بعضها عن البعض الآخر.

3- يلزم الوكيل أن يذكر في دفاتره التجارية والقوائم التي لديه ما يوضح عائدية المال الموجود لديه لموكله.

4- يلتزم الوكيل بتسجيل ما يستحصله من طلبات تكون بذمة شخص ما والتي تنشأ في المعاملات التي يقوم بها لحساب عدة موكلين أو لحساب نفسه مع موكله وعليه أن يقوم بتسجيل ذلك في دفاتره موضحاً اسم من وقع التحصيل لحسابه وإدراج المقبوضات التي يعطيها في هذا الباب، وإذا خالف ذلك فتكون المبالغ المستوفاة عائدة لجميع ذوي العلاقة بنسبة طلباتهم.

ومن نص المادة (720) من القانون المدني المصري والتي تنص على أنه: "أما إذا كانت الوديعة بأجر فيجب أن يبذل في حفظ الوديعة عناية الرجل المعتاد".

ومن خلال النصوص السابقة فإن التزام الوكيل بالعمولة بحفظ البضاعة يأخذ حكم التزام المودع لديه بأجر، فإذا هلكت البضاعة أو نقصت قيمتها في يد الوكيل بغير تعد منه التزم أن يؤدي إلى موكله ما يحصل عليه من ضمان وتأمين وعليه ضمانها إذا هلكت بتعديه أو تقصيره في حفظها مالم يتفق على غير ذلك [1]، لكن إذا أثبت الوكيل أن الضرر نشأ بسبب قوة قاهرة أو عيب في البضاعة أو خطأ الموكل، أو بكل ما يندرج تحت مفهوم السبب الأجنبي فإن الوكيل بالعمولة لا يكون مسؤولاً عن الضرر [2].

ويترتب على ذلك أثر بالنسبة للإثبات حيث يكون إثبات أن البضاعة قد هلكت أو تلفت بسبب خارج عن يد الوكيل على الموكل. وإذا ما ثبتت مسئولية الوكيل بالعمولة من الهلاك أو التلف فإن العرف التجاري يقدر مسئوليته على أساس أعلى سعر لها (أي البضاعة) وقت

---

[1] مادة (872) مدني أردني.

[2] مادة (861) مدني أردني.

التلف أو الهلاك، ولا ينظر بذلك إلى السعر الذي حدده الموكل لبيع هذه البضاعة [1] ، وإذا اقتضت المحافظة على البضاعة نفقات دفعها الوكيل، كان من حقه مطالبة الموكل بها، مالم تكن هذه النفقات من مقتضيات ممارسة مهنته كوكيل بالعمولة كأجور مستخدميه [2].

وما دامت يد الوكيل في حيازته لأموال الموكل يد أمين فلا يجوز له استعمالها لحسابه الخاص، إذ يعد مرتكباً لجريمة اساءة الائتمان ويعاقب جزائياً على ذلك، بالإضافة إلى تعويض الموكل ما لحق به من ضرر جراء هذا الاستعمال، كما يلتزم الوكيل بالعمولة بدفع الفائدة القانونية على المبالغ المستحقة للموكل من اليوم الذي كان يلزمه فيه تسليمها أو إيداعها في حسابه، إذا كانت تعليمات الموكل تقضي بذلك [3].

ولا يلتزم الوكيل بالعمولة بالتأمين على البضاعة التي يحوزها لحساب الموكل إلا إذا طلب منه الموكل ذلك، أو إذا كان العرف يقضي بذلك، إذ يلتزم الموكل في هذه الحالة أن يدفع للوكيل أقساط التأمين التي دفعها. ولقد استقر الرأي الراجح على إلزام الوكيل بالتأمين حتى في حال خلو الوكالة من تعليمات وذلك إذا كان العرف التجاري المتبع التعامل قد استقر على قيام الوكيل بالتأمين[4].

فإذا لم يقم الوكيل بالتأمين على أموال الموكل في الحالات التي يلزم بها، كان مسؤولاً في مواجهة الموكل عن الأضرار التي لحقت بها بسبب تحقق الخطر الذي طلب الموكل

---

(1) د. محسن شفيق، مرجع سابق، ص90.

(2) م (2/95) تجارة أردني.

(3) مادة، (84) تجارة أردني.

(4) د. إلياس نصيف، مصدر سابق، ص307.

التـأمين ضـده [1] ومـع ذلـك إذا وجـد الوكيـل أن مصـلحة الموكـل تقضــي التـأمين علــى البضـاعة بسـبب ظـروف طارئــة كحـرب أو قيـام ثـورة أو بســب طبيعــة البضــاعة، كمــا لــو كانــت قابلــة للاحتـراق أو التلـف، جـاز لـه التـامين عليهـا والرجـوع علــى الموكـل بأقسـاط التـأمين التــي دفعهـا للمؤمن بحسبان أنه فضولي [2].

---

[1] د. عزيز العكيلي، مصدر سابق، ص378.

[2] د. محسن شفيق، صمدر سابقن ص33. د. علي يونس مرجع سابق، ص128.

المبحث الثامن

الالتزام تجاه الغير المتعاقد معه

نصت المادة 88 فقرة 1 من القانون المدني الأردني على (الوكيل بالعمولة الذي يتعاقد باسمه الخاص ويكتسب الحقوق الناتجة عن العقد ويكون ملزماً مباشرة نحو الاشخاص الذي تعاقد معهم كما لو كان العمل يختص به شخصياً ويحق لهؤلاء الأشخاص أن يحتجوا بمواجهته بجميع أسباب الدفع الناتجة عن علاقتهم الشخصية به ولا يحق لهم مخاصمة الموكل مباشرة) .

من نص المادة السابقة نجد ان الوكيل بالعمولة يلتزم مباشرة تجاه الغير الذي تعاقد معه، فأثر العقد المبرم بينهما ينصرف إليهما ويكون لكل منهما الرجوع على الاخر باعتباره اصيلاً في هذا العقد . ويظهر الوكيل بالعمولة في مواجهة الغير وكأنه المتعاقد الأصلي فهو لا يفصح عن صفته كوكيل عن أحد فهو يتعاقد باسمه ولحسابه بحسب الظاهر، فالوكيل بالعمولة هو الذي يصبح دائنا ومدينا للغير الذي تعاقد معه لأن الوكيل بالعمولة أجرى الاعمال لحسابه الخاص مما يترتب عليه أنه هو الذي يطالب بثمن البيع وتسليم البضائع فمن هنا تنصرف إليه مباشرة الحقوق والالتزامات الناشئة عن العقد الذي أبرمه مع الغير.

نجد مما تقد ان التزامات الوكيل بالعمولة تجاه الغير يحددها العقد الحاصل بينهما ويطبق على هذا العقد ما ورد فيه نصوص القانون التجاري والمدني، اضافة الى ما أرسته الأعراف والعادات التجارية .

الفصل الرابع

الضمانات التي يتمتع بها الوكيل في مواجهة الموكل

إن طبيعة عمل الوكيل بالعمولة تتطلب أن يقوم بالاتفاق على البضائع التي يرسلها إليه الموكل من تأمين وأجور نقل وتخزين ورسوم جمركية وغير ذلك إضافة إلى أنه إذا كان موكلاً بالشراء فقد يقوم بدفع الثمن من أمواله الخاصة على أمل أن يدفعها الموكل في مرحلة لاحقة عندما ينقل الوكيل آثار العملية له، ومن ثم فإن امتنع الموكل عن الوفاء بهذه الالتزامات فإن الوكيل يقع في حرج في مواجهة المتعاقدين معه كما أن الموكل إذا أفلس فإنه يشترك في التفليسة مثله مثل باقي الدائنين، ولذا حرصاً من المشرع على فاعلية الدور الذي يقوم به الوكيل بالعمولة ودعماً للإئتمان الذي يتمثل في إقبال الوكيل على دفع مصاريف العمليات التجارية نيابة عن الموكل، فقد قرر له ضمانات للحصول على ما أنفق بيسر وسهولة وبالأولوية على غيره من الدائنين[1].

وللوكيل بالعمولة ضمانات ان ترتكزان أساساً على حيازته للبضاعة هما حق الحبس وحق الامتياز إلى جانب تضامين الموكلين.

وهذا الضمان يستند إلى قاعدة أساسية في قانون التجارة، هي افتراض التضامن بين المدينين بالتزامات تجارية (م53) تجارة أردني[2].

---

[1] د. حسين عبد القادر العطير، مصدر سابق، ص357.

[2] قانون التجارة الاردني رقم 12 لسنة 1966م.

وما دام محل الوكالة بالعمولة يعد عاملاً تجارياً بالنسبة للطرفين، لذا فإن الموكلين عند تعددهم يكونون متضامنين بتنفيذ التزاماتهم في مواجهة الموكل [1].

على أن هذا الضمان لا يقتصر على الوكيل بالعمولة فقط ، وان يتمتع به كل دائن بدين تجاري عند المدينين . ولما كان هذا الحق غير مقصور على الوكيل بالعمولة فلم يكرر المشرع ذكره ضمن الأحكام الخاصة بالوكالة بالعمولة مكتفيا بما وصفه بشأنه من أحكام نص عليها ضمن أحكام العقود التجارية .

---

[1] د. عزيز العكيلي، مصدر سابق، ص395.

المبحث الأول

حق الحبس (حق الاحتباس)

للوكيل بالعمولة حق حبس الأموال التي في حيازته والمملوكة للموكل حتى يستوفي حقوقه منها، أي يستوفي المبالغ المستحقة له بسبب تنفيذ الوكالة [1]، والحق في الحبس لم يرد عليه نص في القانون التجاري إلا أنه كحق عام ليس مقصوراً على الوكيل بالعمولة وحده بل إنه ليس مقصوراً على الوكلاء بشكل عام، حيث أنه مقرر لكل دائن يحوز شيئاً مملوكاً للمدين مادام هناك ارتباط بين حقه والشيء الذي يحوزه [2]، وقد نص المشرع الأردني على هذا الحق في المواد (387و 388و 389 من القانون الأردني) حيث نصت المادة (387) بقولها: "لكل من التزم بأداء شيء أن يمتنع عن الوفاء به ما دام الدائن لم يوف بالتزام في ذمته نشأ بسبب التزام المدين وكان مرتبطاً به".

أما المادة (388) فقد نصت بقولها: "لكل واحد من المتعاقدين في المفاوضات المالية بوجه عام أن يحتبس المعقود عليه وهو في يده حتى يقبض البدل المستحق".

أما المادة 389 فقد نصت بقولها "لمن أنفق على ملك غير وهو في يده مصروفات ضرورية أو نافعة أن يمتنع عن رده حتى يستوفي ما هو مستحق له قانوناً ما لم يتفق أو يقضي القانون بغير ذلك"

---

[1] د. عزيز العكيلي، مصدر سابق، ص354.

[2] د. محسن شفيق، مصدر سابق، ص37.

ويخول هذا الحق للوكيل بالعمولة استيفاء حقوقه من الأموال التي يحوزها والعائدة للموكل بالأولوية على غيره من دائني الموكل، عملاً بأحكام المادة (391) من القانون المدني التي تنص على "من احتبس الشيء استعمالاً لحقه في احتباسه كان أحق من باقي الغرماء في استيفاء حقه منه".

وبالتالي إن حق الحبس مقرر لكل وكيل بالعمولة بمقتضى القواعد العامة وذلك إذا توافرت شروط الحبس وهي:

1- أن يكون الدين الذي تم من أجله الحبس مستحق الأداء.

2- وجود الشيء المحبوس في يد الدائن الحابس.

3- وجود ارتباط بين حق الدائن الحابس والشيء المحبوس ويمكن تقسيم هذا المطلب إلى أربع فروع.

المطلب الأول

الديون المشمولة بالحبس

إن حق الحبس يضمن للوكيل بالعمولة الديون الناشئة له بموجب عقد الوكالة بالعمولة وتشمل هذه الديون العمولة والمصاريف والنفقات والسلف التي يقدمها الوكيل للموكل على حساب الوكالة والفوائد والتعويضات المستحقة له وأي مبالغ يكون الوكيل قد أنفقها في سبيل الوكالة، وإذا كان للوكيل بالعمولة احتباس البضاعة استيفاء للمصروفات الضرورية والنافعة في القانون الأردني، فإن قانون التجارة المصري يعطي الوكيل بالعمولة حق حبس

البضاعة استيفاء لجميع المبالغ التي أقرضها أو دفعها سواء قبل إرسال البضائع أو استلامها أو أثناء وجودها في حيازته [1].

وهذا ما نجده في نص المادة (85) تجارة مصري التي تنص على أنه "للوكيل حق الامتياز على البضائع المرسلة أو المسلمة لديه أو المودعة عنده بمجرد الإرسال أو الإيداع أو التسليم وله أيضاً حق حبسها".

ويرى جانب الفقه أن النص على حق الحبس في قانون التجارة المصري لا يمكن أن يكون تكراراً للقاعدة العامة في القانون المدني وأنه يعطي هذا الضمان معنى أوسع [2].

في حين يرى جانب آخر أن حق الاحتباس المقرر في قانون التجارة المصري يعتبر استثناءً من القواعد العامة في القانون المدني من ناحيتين:

أولاً: عدم اشتراط أن تكون المبالغ التي يباشر الوكيل من أجلها الاحتباس من المصروفات الضرورية أو النافعة.

ثانياً: عدم اشتراط أن يكون هناك ارتباط بين المبالغ المستحقة للوكيل والأشياء المقرر عليها حق الاحتباس [3].

وتكمن أهمية إعطاء حق الاحتباس معنى أوسع عما هو مقرر في القانون المدني، إلى أن الوكالة بالعمولة تكون عموماً لمدة طويلة يتبادل كل من طرفيها مراكز الدائنية والمديونية، فأقام المشرع ارتباط بين مجموع العمليات التي تتم تنفيذاً لهذه الوكالة ويستطيع

---

[1] د. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص 92،هامش 4.

[2] د. محمد اسماعيل، القانون التجاري الأردني، ط1، دار عمار للنشر والتوزيع، عمان، 1985، ص332.

[3] د. سميحة القليوبي، مصدر سابق ص 93.

الوكيل بذلك أن يباشر حق الاحتباس استيفاء لدين لم ينشأ عن البضاعة المحتبسة بل لدين نشأ عن بضاعة أخرى كانت محلاً لعملية أخرى [1].

ويرى جانب ثالث من الفقه" أنه لا يمكن اعتبار الوكالات المتتابعة وحدة لا تتجزأ، إلا إذا كانت في إطار حساب جار وبخلاف ذلك لا يكون هناك ارتباط أو وحدة بين عقود مستقلة فيما بينها[2].

وأن أويد هذا الرأي لأنه غالباً ما تنشأ بين الوكيل بالعمولة والموكل علاقات متصلة ومستمرة يتم تصفيتها كل فترة زمنية وليس عقب كل صفقة على انفراد ومراعاة لهذا الوضع تعتبر الوكالات المتتابعة وحدة لا تتجزأ لحين تصفية الحساب بين الموكل والوكيل بالعمولة بشكل نهائي.

المطلب الثاني

الأموال التي يجوز أن يمارس عليها حق الحبس وشروط ممارسة حق الحبس

يعتبر ضمان الحبس المقرر بموجب القانون المدني الأردني ضمانة عامة أوردها المشرع بحماية للدائن لاقتضاء حقه لدى مدينه، وذلك إذا توافرت شروطه الواردة سابقاً، ويرد حق الاحتباس على جميع الأموال التي تكون بحوزة الدائن وتكون ملكيتها للمدين، وقد تكون هذه الأموال عبارة عن بضائع أو أوراق تجارية أو أي مال يكون له قيمة مادية في التعامل[3].

---

[1] د. عبد الفضيل أحمد، القانون التجاري، مكتبة الجلاء المنصورة، منشاة المعارف الإسكندرية، ص171.

[2] علي البارودي مصدر سابق، ص 57.

[3]عبد الفضيل احمد، مصدر سابق، 182.

ويشـترط لممارسـة حـق الحـبس مـن الوكيـل (فضـلاً عـن شـرط الارتبـاط فـي القـانون الأردنـي وعـدم الارتبـاط فـي القـانون المصـري). شـرط هـام وهـو شـرط الحيـازة بـأن يكـون الوكيـل بالعمولـة حـائز لبضـائع الموكـل أو أوراقـه التجاريـة، والحيـازة المطلوبـة هنـا ليسـت مقصـورة علـى الحيـازة العرضـية الـواردة فـي القواعـد العامـة ، إنمـا تشـمل الحيـازة القانونيـة للبضـائع والتـي تعنـي السـيطرة القانونيـة بمجـرد إرسـال البضـائع للوكيـل ولـو لـم تكـن قـد وصـلت إليـه أو تسـلمها أو تلقاها بالفعل وكذلك الحالة التي لم يتسلم فيها الأخير المستندات المثبتة لملكية البضاعة [1].

[1] عبد الفضيل، أحمد، مصدر سابق، 189.

المطلب الثالث

انقضاء حق الحبس

ينقضي حق الحبس في الحالات الثلاثة التالية:

الحالــة الأولــى: أن يقوم الموكل بدفع المبالغ المستحقة في ذمته لوكيله حيث ينقضي حق الحبس بالوفاء.

الحالـة الثانيـة: إذا أصـر الموكـل علـى عـدم دفـع المبـالغ المسـتحقة فـي ذمتـه لوكيلـه فللوكيل استبقاء حقه من ثمن بيع البضاعة حسب نص المادة (67) تجارة أردني التي تنص علـى أنـه: "يجـوز للوكيـل بالعمولـة أن يستحصـل إذن القاضـي علـى الإذن ببيـع البضـائع الموجودة تحت يده لحصوله على دينه إن لم يأذن له موكله بذلك".

الحالـة الثالثـة: إذا خرجـت البضـاعة مـن يـده دون علمـه أو رغـم معارضـته فلـه أن يطلب استردادها خلال ثلاثين يوماً من اليوم الذي علم فيه بخروجها من يده وقبل انقضاء سنة من وقت خروجها [1].

أمـا إذا أفلـس الموكـل والبضـاعة فـي طريقهـا إليـه فـإن الوكيـل يمكنـه أن يطلـب إيقـاف البضاعة في الطريق واستردادها ليستعمل عليها حق الحبس تأسيساً على أنه قام بدفع الثمن للبائع ومن ثم فهو يحل محله وبالتالي يعتبر بمثابة بائع لم يقبض الثمن ومن ثم يحق له

---

[1] المادة 392 من قانون المدني الأردني.

استرداد البضاعة في حالة إفلاس المشتري [1] مالم يكن هذا قد باعها ثانية مثل وصولها لمشترٍ آخر حسن النية وهذا ما نصت عليه المادة (435) تجارة أردني بقولها:

1- يجوز للبائع أن يسترد البضائع المرسلة إلى المفلس للتمكن من استعمال حقه في حبسها ما دامت لم تسلم في مخازن المفلس أو في مكان لهفي مظهر التصرف أو في مخازن وسيط كلفه المفلس أن يبيعها لحسابه.

2- على أن طلب الاسترداد لا يقبل إذا كانت البضائع قد بيعت ثانية قبل وصولها بدون قصد الإضرار لمشتر آخر حسن النية.

---

(1) د. مصطفى رضوان، مرجع سابق، ص317.

المبحث الثاني

حق الامتياز

يتقرر حق الامتياز للوكيل بالعمولة بصورة مطلقة سواء كان وكيلاً بالبيع أو بالشراء أو وكيلاً بالعمولة بالنقل أو غيرها من التصرفات القانونية وذلك برغم أن الفقرة 5 من المادة (96) تجارة أردني تظهر أن هذا الحق مقرر للوكيل بالبيع.

وهذا الحق يعد أهم ضمانات الوكيل بالعمولة التي تكفل له استيفاء عمولته والمبالغ التي أنفقها في سبيل تنفيذ الوكالة وأصبح دائناً بها الموكل: فإذا كان المشرع قد قرر للوكيل بالعمولة حقاً في حبس أموال الموكل، فلأنه اهتم أساساً بتقرير حق إمتياز يضمن له استيفاء المبالغ التي أنفقها وعمولته بالتقدم على غيره من دائني الموكل من ثمن الأموال التي مارس عليها حقه في الحبس [(1)].

وهذا الحق المقرر للوكيل كأهم ضمانة له في مواجهة الموكل. وقد نصت عليه المادة 96 تجارة أردني والتي جاء نصها على النحو التالي:

"1- للوكيل بالعمولة امتياز على قيمة البضائع المرسلة إليه المخزونة أو المودعة لأجل استيفاء جميع القروض والسلف والمدفوعات التي قام بها سواء أكان قبل تسليم البضائع أم في مدة وجودها في حيازته.

2-وينشأ هذا الامتياز بمجرد إرسال البضائع أو خزنها أو إيداعها.

---

(1) د. عزيز العكيلي، مصدر سابق، ص387.

3- لا ينشأ هذا الامتياز إلا إذا تحقق الشرط المنصوص عليه في المادة (71) من هذا القانون[1].

4- ويدخل في الامتياز مبلغ الدين الأصلي مع الفوائد والعمولات والنفقات.

5- إذا كانت البضائع قد بيعت وسلمت لحساب الموكل فيحق للوكيل بالعمولة أن يستوفي من ثمنها قيمة دينه قبل دائن الموكل.

ولتوضيح هذا المبحث نقسمه إلى عدة مطالب:

المطلب الأول

الأساس الذي يقوم عليه حق الامتياز

يقوم حق الامتياز على فكرة الرهن الحيازي الضمني [2] ذلك أن تقرير الامتيازات للوكيل يتطلب أن تكون البضاعة في حيازته إلا أن المفروض أن الوكيل قد تسلمها لتكون ضماناً لأداء المبالغ المستحقة له عند الموكل، وما دامت الحيازة هي الأساس الذي تقوم عليه فكرة الامتياز، فإن فقدانها يعني فقدان حق الامتياز ذلك أن الرهن التجاري لا يحتج في مواجهة الغير إلا بانتقال حيازة الشيء المرهون إلى الدائن المرتهن [3].

---

[1]تنص المادة (71) تجارة اردني على:

1- إذا كان المنقول أشياء، وجب على المرسل أن يعين بوضوح للناقل عنوان الشخص المرسل إليه ومكان التسليم ويحدد الطرود ووزنها ومحتوياتها ومهلة التسليم والطريق التي يلزم اتباعها.

2- وإذا وجد في الطرود أشياء ثمينة وجب عليه أن يعلم الناقل لوجودها .

[2] د. محسن شفيق، مصدر سابق، ص383.

[3] م. 1/62، تجاري أردني.

وجانب الفقه على أن امتياز الوكيل بالعمولة يقوم على فكرة الرهن الحيازي الضمني والذي يعتمد على حق الحبس.

حيث قالوا أن الأساس القانوني لهذا الامتياز هو فكرة الرهن الضمني، فهو يستند إلى الحق في الحبس ليس فقط في بقاءه وفقده وإنما أيضاً في مداه، فالديون الممتازة هي الديون التي يحق من أجلها حبس البضاعة أي أن نطاق الامتياز يتسع إلى القروض والمصروفات والمبالغ التي يتسع لها حق الحبس[1].

وعلى العموم فإن الوكيل بالعمولة يعتبر حائزاً للبضاعة في الحالات التالية وفقاً لما جاء في المادة (96) تجارة أردني:

"1- إذا كانت البضاعة مرسلة إليه ولم يتسلمها فعلاً بل تسلم مستندات الشحن الخاصة بها أو أية وثائق أخرى، مما يعني أن حيازتها تثبت للوكيل حكماً بحيازة المستندات الممثلة للبضاعة باعتبارها سندات ملكية مظهرة أو مرسلة باسمه.

2- إذا كانت البضاعة موضوعة تحت تصرفه في مخازنه أو مخازن الجمارك أو المخازن العمومية.

3- إذا تولى نقلها بوسائله الخاصة.

4- إذا صدرها ومع ذلك ظل يحتفظ بسندات ملكيتها كسندات الشحن أو تذاكر النقل الخاصة بها، وهذا يعني أن الوكيل قد لا يحوز البضائع حيازة مادية بل يكفي أن تكون تحت تصرفه دون اعتبار لمكان حفظها سواء كان هذا المكان في مخازنه أو في مخازن الجمارك أو في المخازن العمومية وكذلك الحال إذا تسلم سندات الشحن الخاصة بها إذ أنه

---

[1] د. علي البارودي، مرجع سابق، ص47.

فـي مثـل هـذه الحالـة يعتبـر حـائزاً حكميـاً لهـا يسـتطيع أن يحوزهـا ماديـاً فـي مرحلـة لاحقـة عنـدما تصل إليه، أي أن البضائع تعتبر في مثل هذه الحالة تحت تصرف الوكيل[1].

يتضــح ممــا ســبق أن حيــازة الوكيــل للبضــائع شــرط أساســي لممارســة حــق الامتيــاز إذ يسـتمر مـا اسـتمرت حيـازة الوكيـل قائمـة سـواء أكانـت حيـازة ماديـة للبضـائع أو رمزيـة للمسـتندات الممثلـة لهـا، فـإذا زالـت الحيـازة انقضـى حـق الامتيـاز، ولـذا فـإن الوكيـل الـذي لا تسـمح لـه وكالتـه بحيازة البضائع سيظل حقه في الامتياز مجرد فرض نظري [2].

وتجــدر ملاحظــة أن تقريــر حــق الامتيــاز للوكيــل بالعمولــة لا يســتهدف بــه المشــرع مصـلحة الوكيـل بالعمولـة وحـده، وإنمـا مقـدر بـه أيضـاً حمايـة الائتمـان التجـاري الـذي يعـد مـن الــدعائم التــي يقــوم عليهــا القــانون التجــاري كمــا تقــدم، إذ متــى اطمــأن الوكيــل بالعمولــة إلــى اســترداد المبــالغ التــي قــد يــدفعها عــن الموكــل، فإنــه لــن يتــردد فــي أدائهــا، وفــي هــذا مصــلحة محققــة للموكــل الــذي يســتطيع بفضــل وجــود هــذا الحــق الحصــول علــى الائتمــان مــن وكيلــه بسهولة ويسر [3].

[1] د. عبد القادر العطير، مصدر سابق، ص 443.

[2] د. أكثم الخولي، مرجع سابق، ص209.

[3] د. عزيز العكيلي، مصدر سابق، ص387.

المطلب الثاني

محل الامتياز

ينصب الامتياز على البضائع التي ترسل إلى الوكيل سواء من الموكل أو من غيره كما لو اتفق الوكيل مع الغير المشتري على إرسال البضاعة إلى الموكل مباشرة، فهنا لا يستطيع الوكيل أن يمارس حق الامتياز عليها، إلا في حالة إفلاس الموكل والبضاعة في طريقها إليه حيث يكون له أن يسترجع البضاعة ليمارس حق الاحتباس عليها ومن ثم الامتياز. أما إذا كان الوكيل بالبيع قد تسلم البضاعة من الموكل لإرسالهاللغير أو كان وكيلاً بالشراء وتسلم البضاعة من الغير وقام بدوره بإرسالها إلى موكله، ففي هاتين الحالتين يستطيع الوكيل أن يمارس الامتياز على قيمة البضائع. أو إذا قام الوكيل ببيع البضاعة المشتراة، حيث لم تكن موجودة في مخازن الوكيل أو مخازن عمومية، فيكون للوكيل أن يستوفي دينه من الثمن الذي باع به وذلك عن طريق المقاصة ومتقدما على سائر الدائنين، حيث لا يلزم في هذه الحالة أن يقوم بإجراءات بيع الشيء المرهون [1].

---

[1] د. عبد القادر حسين العطير. مرجع سابق، ص358.

المطلب الثالث

شروط ضمان الامتياز

لممارسة ضمان الامتياز شرطان أساسيان هما:

الشرط الأول: استمرار الحيازة.

يتطلب القانون لممارسة ضمان الامتياز أن تبقى البضاعة في حيازة الوكيل بالعمولة، وتتوافر الحيازة التي تخول الوكيل بالعمولة ممارسة ضمان الامتياز بحسب النص القانوني بإرسال البضائع أو إيداعها أو تسليمها للوكيل بالعمولة [1] .

ويراد بتسلم البضاعة دخولها في مخازن الوكيل وإعطائه حق بيعها، أما الإيداع فالمقصود منه وضع الموكل البضاعة لدى الوكيل دون تكليفه ببيعها، في حين يعتبر الإرسال حاصلاً بمجرد زج البضاعة في الطريق إلى المرسل إليه بشرط تزويد الوكيل بالوثائق اللازمة لتسليم البضاعة عند وصولها. [2]

ويفقد الوكيل بالعمولة حقه بالامتياز إذا كان مكلفاً بالشراء وقام به وسلم البضاعة التي اشتراها إلى الموكل، أو طلب من البائع إرسالها مباشرة إلى الموكل دون أن تمر في حيازته [3]، ويستثنى من هذا الشرط حالة إفلاس الموكل أثناء وجود البضاعة في الطريق إليه، حيث يكون للوكيل حق إيقافها في الطريق واسترداد حيازتها ليمارس عليها حق الحبس ومن ثم استعمال حقه في الامتياز عليها وهذا ما نصت عليه المادة (383) تجارة مصري

---

[1] مادة (2/1/96) تجاري أردني.

[2] د. صلاح الدين الناهي، مصدر سابق، ص بند 549، ص314.

[3] د،. عزيز العكيلي، مصدر سابق، ص399.

حيث قالت: "يجوز استرداد البضاعة المرسلة لمفلس المباعة إليه ما دامت لم تسلم إلى مخازنه ولا مخازن الوكيل بالعمولة المأمور ببيعها على ذمته إذا كان المفلس المذكور لم يدفع ثمنها كله ولو تحررت منه ورقة تجارية أو دخل في الحساب الجاري بينه وبين البائع له[1] .

كذلك يسقط امتياز الوكيل في الحالة التي يكون فيها مكلفاً بالبيع وتسلم البضاعة أو أرسلت إليه ومن ثم قام بتسليمها للمشتري أو ردها للموكل بناء على طلب الأخير، ويستند حق الوكيل في إيقاف البضاعة إلى حلول الوكيل محل البائع في ضماناته ومنها حق الحبس والامتياز، ويجري الامتياز على البضاعة المبيعة تحت يد المشتري ويشترط في ذلك أن تكون المحبوسات ما تزال تحت يد المشتري وأن لا تكون قد انتقلت منه إلى حائز حسن النية[2].

الشرط الثاني: تحديد ذاتية البضاعة كماً ونوعاً

نصت الفقرة الثالثة من المادة (96) تجارة أردني على أن الامتياز المقرر للوكيل لا ينشأ إلا إذا تحققت الشروط المنصوص عليها في المادة (71) تجارة أردني، وبالرجوع إلى هذه المادة نجد أنها تتكلم عن نقل الأشياء وأن على المرسل أن يضيف بوضوح للناقل عنوان المرسل إليه ومكان التسليم وعدد الطرود ووزنها ومحتوياتها ومهلة التسليم والطريق الذي يلزم اتباعه .

---

[1] د. رضا عبيد، القانون التجاري، ط1، ص259.

[2] د. محمد مدكور، د. علي يونس، مرجع سابق، ص145.

وفي هذا تحديد للبضائع المرسلة من الموكل للوكيل من حيث عدد الطرود ووزنها ومحتوياتها ثم تحديد لعنوان الوكيل ومكانه وعناصر ضرورية لبيان ذاتية البضاعة المرسلة للوكيل الذي يتسلم نسخة من تذكرة النقل حتى يتمكن من استلام البضاعة بموجبها ليمارس عليها حق الامتياز خاصة وأن البضاعة التي ترسل للوكيل باعتباره مرسلاً إليه يمارس عليها حقاً مباشرة في مواجهة الناقل مستمداً من القانون [1]. إذ له أن يطالب بالتسليم أو بأداء بدل التعويض عند الضرورة لعدم إتمام العمل كله.

ومن ثم فإن البضاعة التي يمارس عليها الوكيل حق الامتياز يجب أن تكون معينة بذاتها ويأتي هذا التعيين من إفصاح الموكل للناقل عن عدد الطرود التي تتكون منها البضاعة ووزنها ومحتوياتها كما يحدد اسم الوكيل باعتباره مرسلاً إليه ومن ثم يرسل إليه تذكرة النقل عليه تعطي الوكيل الحقوق في حيازتها أثناء الطريق حيازة رمزية حتى إذا وصلت مكان الوكيل تقدم لاستلامها ومن ثم تتحول حيازته من حيازة حكمية إلى حيازة مادية، تتجلى بإيداعها في مخازنه أو مخازن عمومية [2].

---

[1] مادة 73 تجارة أردني.

[2] د. عبد القادر حين العطير، مصدر سابق، ص390.

المطلب الرابع

المبالغ المضمونة بحق الامتياز

يستفاد مما جاء في الفقرتين الأولى والرابعة من نص المادة (96) تجارة أردني ان للوكيل بالعمولة حق امتياز على البضائع التي تكون تحت تصرفه على النحو الذي سبق ذكره ، إذ يشمل حق الامتياز جميع المبالغ المستحقة له في ذمة الموكل وتضم مبلغ الدين الأصلي مع الفوائد والعمولات، والنفقات التي استلزمها تنفيذ الوكالة [1] وتعتبر هذه المبالغ ديوناً ممتازة سواء كانت قبل تسلمه البضائع (كمصاريف الدعاية والإعلان عن البضائع واستئجار مخازن لحفظ البضاعة فيها عند الوصول) أم في مدة وجودها في حيازته (كنفقات التخزين ورسوم الجمارك). وينشأ امتياز الوكيل بالعمولة على كل حق له في مواجهة الموكل بشرط أن ينشأ هذا الحق من عقد الوكالة بالعمولة سواء أكان هذا الحق ناتجاً عن البضاعة التي في عهدة الوكيل أو عن بضاعة خرجت من عهدته طالما كانت هذه المستحقات ناجمة عن عقد الوكالة بالعمولة، وعلة ذلك أن العلاقة بين الوكيل والموكل علاقة متصلة ولا تسوي بعد كل عملية بل تتداخل العمليات وتتراكم استحقاقات الوكيل في مواجهة الموكل ليصار إلى تصفيتها في نهاية فترات زمنية متفق عليها ومن ثم جعل المشرع المصري مجموع البضائع مخصصة لمجموع المبالغ المستحقة للوكيل عند تصفية الحساب بينهما [2].

---

[1] د. عزيز العكيلي، مصدر سابق، ص387.

[2] د. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص102.

المطلب الخامس

كيفية تنفيذ ضمان الامتياز

إن حق الامتياز يخول الوكيل بالعمولة التنفيذ على أموال الموكل الموجودة في حيازته واستيفاء حقوقه من ثمنها بالأولوية على غيره من الدائنين للموكل. ويتبع في التنفيذ على أموال الموكل الموجودة في حيازة الوكيل بالعمولة إجراءات بيع الشيء المرهون، رهناً تجارياً والمنصوص عليه من المادة 67 تجارة أردني [1].

وهي اللجوء إلى الجهة المخصصة للحصول منها على حكم يدينه وعلى أمر بتنفيذه وعندها يستوفي دينه من ثمن المرهون وبالطبع يصار إلى بيع الشيء المرهون بالمزاد العني بعد الحصول على الحكم القضائي ويتصل حق الامتياز بالثمن.

على أن هذه الإجراءات لا تطبق على الوكيل بالعمولة المكلف بالشراء في حين أنه إذا كان مكلفاً بالبيع وقام ببيع البضاعة فإنه لا يلزم أن يتم البيع وفق للإجراءات المنصوص عليها في المادة (67) تجارة أردني، بل ينتقل الامتياز إلى ثمن البضاعة ويشترط لذلك أن يكون البيع قد تم وفق أوامر وتوجيهات الموكل [2]، فإذا تعذر على الوكيل إجراء البيع وفقاً لتعليمات الموكل، وجب عليه التنفيذ على هذه الأموال لاستيفاء حقوقه التي يضمنها حق الامتياز باتباع إجراءات بيع الشيء المرهون تجارياً [3].

---

[1] د. عزيز العكيلي، مصدر سابق، ص389.

[2] د. رضا عبيد، مصدر سابق، 268.

[3] د. عزيز العكيلي، مصدر سابق، ص389

وغالباً ما يكون ممارسة الامتياز من قبل الوكيل على الثمن بمثابة مقاصة تخول الوكيل خصم ما يكون مطلوباً له من ثمن البضاعة المبيعة، كما ينتقل الامتياز على قيمة الأوراق التجارية إذ فقد الوكيل امتيازه عليها بعد أن كانت تحت يده بسبب تظهيره للغير أو تسليمها للمدين فيها واستيفاء قيمتها [1] .

وعلى أية حال فلا يجوز للوكيل بالعمولة أن يمتلك الشيء المرهون بموجب اتفاق مع الموكل كما لا يجوز له التنفيذ عليه بغير اللجوء للقضاء [2].

---

[1] د. محمد مدكور، د. علي يونس، مصدر سابق، ص145.

[2] د. عبد القادر حسين العطير، مصدر سابق، ص91.

المطلب السادس

مرتبة الامتياز

تنص الفقرة الخامسة من المادة (96) تجارة أردني على أنه:

"إذا كانت البضاعة قد بيعت وسلمت لحساب الموكل فيحق للوكيل بالعمولة أن يستوفي من ثمنها دينه قبل دائني الموكل".ويستفاد من المادة المذكورة أن امتياز الوكيل بالعمولة يكون مقدما على كافة الامتيازات الأخرى ما عدا المصروفات القضائية وما يستحق للدولة مثل الضرائب والرسوم. فالوكيل بالعمولة يتمتع بامتياز من نوع خاص، فهو ليس ممتاز على الدائنين العاديين بل على الدائنين الممتازين [1]، وذلك طبقاً للقواعد العامة التي تقرر لأصحاب حق الامتياز المؤسس على فكرة الرهن، درجة الأفضلية [2].

وعليه تقرير هذا الامتياز يعود إلى رغبة المشرع إلى إضفاء مزيد من الحماية للوكيل بالعمولة نظراً للمخاطر التي يتعرض لها أثناء تعاقده مع الغير، فهو يلتزم بمواجهة الغير بتنفيذ ما تعهد به شخصياً دون أن يكون للغير مطالبة الموكل، ومن ثم فإن الوكيل يلتزم في مواجهة الغير بتنفيذ العقد المبرم معه دون أحقية هذا الغير بالرجوع على الموكل بسبب نسبية آثار العقد حيث أن العقود لا تنفع ولا تضر إلا عاقديها.

---

[1] د. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص82.

[2] د. أكثم الخولي مصدر سابق، ص212. د. علي البارودي مصدر سابق، ص292

الفصل الخامس

الخاتمة والنتائج والتوصيات

يلتزم الوكيل بالعمولة مواجهة موكله بعدة التزامات وأهمها هي التزامه بالتعاقد باسمه الخاص ولحساب موكله مع الغير، ويكون هذا التعاقد بناءاً على مراعاة كافة أوامر وتعليمات الموكل، والتي يساهم فيها الوكيل من خلال تقديم النصح والارشاد للموكل في كل ما يحيط بالعقد من مخاطر وظروف، كما يلتزم الوكيل بالعمولة بكافة الأعمال القانونية والمادية اللازمة للمحافظة على تمكين الموكل من الانتفاع بالعقد المبرم بين الوكيل بالعمولة والغير لحفظ البضاعة وفحصها والتأمين عليها، كما يلتزم بالقيام بالتعاقد مع الغير بنفسه وان لا يبرم العقد لمصلحته سواء أكان وكيلاً بالبيع أو الشراء كما يلتزم ان يقوم بنقل اثار العقد الى الموكل وان يقدم حساباً خاصاً صادقاً وشاملاً .

وهذه الالتزامات تطبق على الوكيل بالعمولة سواء كان وكيلا بالعمولة ضامناً أو غير ضامن الا ان الوكيل بالعمولة الضامن لا يتوقف التزامه عند ابرام الصفقة انما يتعدى ذلك الى ضمان تنفيذها وكذلك يلتزم الوكيل بالعمولة تجاه الغير المتعاقد معه حسب شروط العقد والقانون.

النتائج:

من خلال رسالتنا هذه استطعنا أن تجيب على أسئلة الدراسة وفرضيتها وذلك كما يلي:

1. عرفنا الوكالة بالعمولة وأطرافها بأنها عقد يلتزم بمقتضيات الوكيل بالعمولة بأن يباشر باسمه تصرفات قانونية تجارية لحساب الموكل مقابل أجر يسمى العمولة[1].
2. وجدنا أن الوكالة بالعمولة هي نوع من أنواع الوكالات التجارية التي تكون مرتبطة بالأجر وتظهر فيها النيابة ولكن النيابة الناقصة التي يتعاقد فيها الوكيل بالعمولة باسمه الشخص ولحساب موكله ولهذا فإننا نجدها تقوم على الاعتبار الشخصي.
3. ان أطراف الوكالة بالعمولة هم الموكل والوكيل بالعمولة والغير حيث ان العلاقة بين الموكل والوكيل بالعمولة هي بموجب عقدا الوكالة بالعمولة الذي يلزم الوكيل بالعمولة بعدة التزامات تجاه الموكل يجب عليه تنفيذها لضمان سير الوكالة بالصورة الصحيحة أما علاقة الوكيل بالعمولة بالغير علاقة تعاقدية يحكمها العقد ويكون فيها الوكيل اصيلاً أمام الغير .

وتجد انه لا توجد علاقة بين الموكل والغير لأنه في أغلب الاحيان لا يعرف أحدها الآخر.

---

[1] م/2/8، 1187 من قانون التجارة الأردني ، رقم في السنة 1961.

4. ان للوكيل بالعمولة التزامات عدة تجاه الموكل ولكن أهم هذه الالتزامات هو ابرام العقد مع الغير باسمه الخاص ولحساب موكله، وأن يكون الوكيل بالعمولة ملتزماً بأوامر وتعليمات موكله بشأن هذا العقد، كما يلتزم بأن يقوم بجميع الأعمال القانونية والمادية اللازم للمحافظة على تمكين الوكيل من الانتفاع بالعقد المبرم بينه وبين الغير في حفظ البضاعة والتأمين عليها كما يلتزم، أن لا يبرم العقد لمصلحة نفسه سواء كان وكيلاً بالبيع أو الشراء ويقوم في نهاية وكالته أن ينقل آثار العقد لمصلحة الموكل وأن يقدم له حساباً صادقاً وشاملاً عنه.
5. لقد منح المشرع بعض الاستثناءات لهذه اللالتزامات لكنه جعلها تصب في مصلحة الموكل فقط فمثلاً استثنى لوكيل بالعمولة بالبيع أن يبيع البضاعة خلافاً لتعليمات موكله حفاظاً عليها من التلف أو أن يبيعها بأعلى من السعر الذي حدده له الموكل كما استثناه فيها عند حصوله على الأذن من الموكل بذلك كأن يشتري البضاعة لنفسه ولكن بموافقة موكله وبالسعر الذي حدده له.
6. إذا تجاوز الوكيل حدود وكالته فإن للموكل المصرفي ان يبطل التصرف ويرجع على الوكيل بالتعويض أو أن يقبل به ويرجع بالضرر عن الوكيل بالعمولة، إذا كان الوكيل بالعمولة ضامناً للغير فإنه يكون ملزماً أمام الموكل إذا تعثر الغير في تنفيذ التزاماته.
7. لقد صادر المشرع حق الامتياز الممنوح للوكيل بالعمولة ربطه بحق الاحتباس مما جعل حق الامتياز يفقد أهمية وجوهره. فقانوناً ضمان الامتياز يخول

صـاحبه حـق التتبـع والتقـدم، وبالتـالي فإنــه ربـط الامتيـاز بحـق الاحتبـاس يـؤدي الــى مصــادرة المطلـوب مـن تقريـر ضـمان الامتيـاز. والسـؤال المطـروح مـا الحكـم لـو أن الوكيـل بالعمولـة لـم تكـن لديـه شـروط اسـتخدام حـق الحـبس كعـدم وجـود البضــائع فـي حيازتـه أو وجـود سـند ملكيتهـا فـي يـده وهـل يملـك أن يمـارس حقـه في ضمان الامتياز؟

التوصيات:

ومن خلال دراسة موضوع التزامات الوكيل بالعمولة بالمعالجة القانونية له يمكن ابراز هذه الاقتراحات والتوصيات والتي يمكن من خلالها تلافي أي غموض أو نقص أو خلل:

أولاً: أوصي المشرع الاردني بالالتفات لهذه المسألة لتمكين الوكيل بالعمولة من استيفاء حقه من الموكل بصورة قانونية ونهائية عن طريق الضمان التي أقرها للوكيل بالعمولة بموجب القانون أو عن طريق التصفية النهائية بين الموكل والوكيل بالعمولة.

ثانياً: افراد أحكام خاصة بالوكالة التجارية (الوكالة بالعمولة)، متميزة في بعض النواحي عن الوكالة العادية، خاصة في قانون التجارة العراقي الحالي لسنة 1983 الذي جاء خالياً من أي نص تنظيمي للوكالة التجارية.

ثالثاً: لم يكن قانون التجارة الأردني موفقاً عندما قرر تطبيق أحكام الوكالة الواردة في القانون المدني على الوكالة بالعمولة، فكان على المشرع أن يطبق أحكام الوكالة التجارية على العقد عند تعاقد الوكيل بالعمولة مع الغير باسم موكله، فإذا ما تعاقد الوكيل بالعمولة باسم موكله فإن الأمر يجب أن يرتد إلى الوكالة التجارية وليس من العدل حرمانه من الحقوق والضمانات التي يقررها القانون التجاري للوكيل التجاري.

رابعاً: كان على المشرع ايراد نص في قانون التجارة، يعطي من خلاله للوكيل بالعمولة الحق في الرجوع أو التأخير في تنفيذ الوكالة في الحالة التي لا يرسل فيها الموكل المبالغ الكافية

للوكيل لإتمام الصفقة لأن الوكيل بالعمولة غير ملزم بأن يدفع هذه المبالغ من جيبه الخاص إلا إذا كان هناك تعاقد بين الموكل والوكيل.

خامساً: لقد ميز المشرع بين الوكيل بالعمولة بالبيع والوكيل بالعمولة في الشراء حيث حرم المشرع الوكيل بالعمولة بالشراء من الخيار الممنوح للموكل باعطائه الحق بقبول الصفقة مع تضمينه الفرق بين السعر الذي اشترى به والسعر المحدد من قبل الموكل، كما فعل بالنسبة للموكل في حالة الوكيل بالبيع، وقد ذهب أكثر من ذلك حينما شدد الحكم على الوكيل بالشراء عند مخالفته للسعر المحدد من قبل موكله للشراء إذا جعل الصفقة معقودة لحساب الوكيل بل انه جعلها كذلك في الحالة التي يطرح فيها الوكيل بالشراء انه يشتري لنفسه ولم يضع لموافقة الموكل على هذا التصرف من قبل الوكيل اي اعتبار.

سادساً: لم يذكر المشرع الحكم الذي يصدر بحق الوكيل بالعمولة بالشراء الذي يخالف أوامر موكله الالزامية بطريقة التعرف حيث ذكر القانون المدني الحكم القانوني على مخالفة طريق التعرف بالنسبة للوكيل العادي بالبيع ولم يمتد النص ليشمل الوكيل العادي بالشراء، فماذا يكون الحكم لو كان الوكيل بالعمولة بالشراء مكلفاً بالشراء قصداً وقام بالشراء نسيئة أو بالعكس.

ويرى الباحث وجوب توحيد الحكم القانوني بين الوكيل بالعمولة بالبيع والوكيل بالعمولة بالشراء حتى لا يحصل لبس فيها ولا تكون هناك فرضيات تؤدي إلى ضياع حقوق طرفي عقد الوكالة بالعموم.

سابعاً: أهمية وجود نص واضح يلزم الوكيل بالعمولة بوجوب التأمين بحساب الموكل وذلك لتلافي المخاطر التي قد تتصرف لها البضاعة موضوع العقد ولحماية الموكل من الأخطار الطارئة.

ثامناً: ان المادة (853) مدني أردني منعت الوكيل بالعمولة بالبيع أن يشتري لنفسه ما وكل ببيعه أو أن يبيعه إلى أصوله أو فروعه أو زوجته أو لمن كان التصرف معه يجر مغنماً أو يدفع عنه مغرماً الا بثمن يزيد عن ثمن المثل، كذلك يجوز البيع لهؤلاء بثمن المثل إذا كان الموكل قد فوضه البيع لمن يشاء، في حين اغفل النص هذا الحكم على الوكيل بالعمولة بالشراء في هذه المادة، وهنا السؤال المطروح ما الحكم لو قام الوكيل بالشراء بشراء الشيء المكلف بشراءه من أحد أصوله أو فروعه أو زوجه وان شخص يجر معه التصرف مغنماً أو يدفع عنه مغرماً؟ وهنا توجب على المشرع المساواة في الحكم القانوني بين الوكيلين.

تاسعاً: كان على المشرع أن ينص على حق الاحتباس في قانون التجارة بشكل يعطي هذا الحق معنى أوسع مما هو وارد في القانون المدني، كما فعل قانون التجارة المصري، حيث يؤدي ذلك إلى وجود ترابط حق الاحتباس والأموال المحبوسة ليس فقط من المبالغ المستحقة للوكيل بموجب عقد الوكالة بوجه عام وإنما بينها وبين عقود الوكالات السابقة واللاحقة التي تكون بين طرفي الوكالة.

عاشراً: كما نتمنى على المشرع تعديل المادة 96 من قانون التجارة الاردني والمتعلقة بضمان الامتياز بحيث لا تقتصر فقط على البضائع الموكلة التي كانت السبب في ترتيب

الديون التي في ذمة موكله بل تشمل أية بضائع أخرى يعود ملكها للموكل لأن ذلك يعطي ضمان الامتياز دور أكبر في حماية الوكيل.

المراجع:

1. احمد زيادات وابراهيم العموش–**الوجيز في التشريعات التجارية الاردنية ،مبادئ القانون التجاري، الشركات التجارية الاوراق التجارية والعمليات المصرفية**–ط1معهد الدراسات المصرفية، دار الادريس للطباعة والتجارة والدراسات والابحاث والاستشارات – عمان 1995.
2. أكثم الخولي،**الوسيط في شرح القانون التجاري**، القاهرة، 1958، الجزء (4) العقود التجارية.
3. إلياس ناصيف، **موسوعة الوسيط في قانون التجارة**، المؤسسة الحديثة للكتاب بيروت، 2008.
4. أنور سلطان، **مصادر الالتزام في القانون المدني دراسة مقارنة بالفقه الإسلامي**، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
5. ثروت عبد الرحيم، **القانون التجاري المصري**، ج3، دار النهضة العربية.
6. جورج حزبون ،اثر تعارض مصالح الاطراف على انهاء عقد الوكالة التجارية في القانون الاردني: بحث منشور في **مجلة نقابة المحامين الاردنيين** العدد 1و2 كانون الثاني شباط 1979 .
7. جيروم جوبيه، **المطول في القانون المدني، العقود الرئيسة الخاصة**، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 2003.
8. حسني المصري، **القانون التجاري**، الجزء الأول، الطبعة الأولى، القاهرة، 1986.

9. رزق الله أنطاكي ونهاد السباعي، **الوسيط في العقود التجارية البرية**، ج2، القسم السابع، مطبعة جامعة دمشق، دمشق، 1962.

10. رضا عبيد، **القانون التجاري**، القاهرة، الطبعة الخامسة، 1984.

11. زهير عباس كريم ،**مبادئ القانون التجاري ، دراسة مقارنة**،مكتبة دار الثقافة، عمان، 1995 .

12. سميحة القليوبي، الوكالة بالعمولة في القانون التجاري الكويتي، **مجلة القضاء والقانون الكويتية** ، مطبعة الشركة المتحدة للنشر والتوزيع،1975

13. سميحة القليوبي، **القانون التجاري**، الجزء الأول، دار النهضة العربية، القاهرة، 1978.

14. سميحة القليوبي، **شرح القعود التجارية**، دار النهضة العربية، القاهرة، 1978.

15. شمس الدين الوكيل، **مبادئ القانون الخاص**، ط1، دار المعارف الإسكندرية.

16. صلاح الدين الناهي، **الوسيط في شرح القانون التجاري العراقي**، ط3، شركة التجارة والطباعة المحدودة، بغداد، 1953.

17. عبد الفضيل أحمد، **القانون التجاري**، مكتبة الجلاء المنصورة، منشاة المعارف الإسكندرية.

18. عبدالرزاق السنهوري ،**الوسيط في القانون المدني** الجزء السابع – دار النهضة العربية–القاهرة 1964بند 225.

19. عزيز العكيلي، **الوسيط في شرح التشريعات التجارية**، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008.

20. علي البارودي،**العقود التجارية وعمليا البنوك التجارية**، منشأة المعارف الاسكندرية .

21. علي البارودي **القانون التجاري اللبناني**، ج2، الدار المصرية للطباعة والنشر، بيروت، 1971.

22. علي الباروي، **العقود وعمليات البنوك التجارية في التشريع الكويتي الجديد**- محاضرات على الستانسل -جامعة الكويت، 80-81.

23. علي العريف، **شرح القانون التجاري المصري**، ج1، ط2، مطبعة أحمد مخيمر، 1955، دار الإدريس للطباعة والتجارة والدراسات والأبحاث والاستشارات، عمان، 1955.

24. علي جمال المدين عوض، **الوجيز في القانون التجاري**، النسخة الأخيرة، دار النهضة العربية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، 1982.

25. علي حسين يونس، **العقود التجارية**، دار الفكر العربي، القاهرة، 1967.

26. العطير، عبد القادرحسين(1999)، **الوسيط في شرح القانون التجاري**، ج1،دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن.

27. فريد مشرقي، **اصول القانون التجاري المصري**، ط2، مكتب الأنجلو المصرية، مطابع دار الكتاب العربي بمصر، 1954.

28. فوزي محمد سامي، **شرح القانون التجاري الأردني**، الجزء الأول، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان 1993.

29. فوزي محمد سامي، **شرح القانون التجاري الأردني**، ج1، ط1، مكتبة دار الثقافة والتوزيع، 1994.

30. محسن شفيق، **الوسيط في القانون التجاري المصري**، ج2، ط2، مطبعة اتحاد الجامعات، الإسكندرية، 1955.

31. محسين شفيق، **الموجز في القانون التجاري**، الجزء الأول، دار النهضة العربية، القاهرة، 1967.

32. محمد اسماعيل، **القانون التجاري الأردني**، ج1، ط1، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، 1994.

33. محمد اسماعيل، **القانون التجاري الأردني**، ط1، دار عمار للنشر والتوزيع، عمان، 1985.

34. محمد الجبر، **العقود التجارية وعمليات البنوك في السعودية.** النسخة الأخيرة، عمادة شؤون المكتبات، جامعة الملك سعود، مطابع الملك سعود، الرياض، 1994.

35. محمد حسين عباس،**القانون التجاري العربي**، مكتبة النهضة المصرية الطبعة الثانية، القاهرة .

36. محمد سامي مدكور وعلي حسن يونس، **العقود التجارية**، دار الفكر العربي، القاهرة.

37. محمد صالح بك، **شرح القانون التجاري المصري**، ج1، مكتبة عبد الله وهبة، 1945.

38. محمد كامل مرسي، **شرح القانون المدني الجديد**، العقود المسماة،ج1، ط2.

39. مراد منير فهيم، **القانون التجاري، العقود التجارية وعمليات البنوك**، منشأة المعارف بالإسكندرية، 1987.

40. مصطفى كمال طه، **العقود التجارية**، دار الفكر العربي، الإسكندرية، 2005.

41. مصطفى كمال طه، **الوجيز في القانون التجاري**، المكتب المصري الحديث، الإسكندرية، 1971.

42. ناصيف وسويمة، الوسيط في القانون التجاري، ج8 منشورات عويدات، بيروت، 1981.

43. هاني دويدار، **العقود التجارية والعمليات المصرفية**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، طبعة 1994.

44. الياس حداد، **القانون التجاري**، جامعة دمشق، دمشق، 1981.

45. الياس ناصيف، **التعامل في قانون التجارة**، منشورات عويدات، بيروت، 1981.

46. يعقوب يوسف صرخوة، **العقود التجارية في القانون الكويتي**، رقم 68، لسنة 1980، الكويت، 1986.